**Agencia AdWorks**

### Reporte Mensual de Ventas del Equipo: Enero 2008

### Resumen Ejecutivo

### Enero 2008 ha sido un mes muy productivo y la compañía ha crecido en diferentes áreas. La venta de publicidad ha crecido un 23% y el gasto de capital ha disminuido desde el año pasado. El equipo de ventas contrató un nuevo especialista en diseño, la vacante de ventas VP fue llenada, una nueva posición de jefe de ventas fue creada, y el equipo de ventas reclutó 14 nuevos clientes, incluyendo una cadena nacional. Adicionalmente, las ventas en línea se duplicaron desde julio del año pasado. Las estadísticas indican que las ventas en la mayoría de los mercados ha crecido con el uso de la publicidad en línea y nuestros clientes están leyendo esas estadísticas y respondiendo a ellas. Las tendencias del mercadeo indican que este crecimiento continuará.

**Proceso y Estructura del Equipo de Ventas**

**Actualizar Línea de Comando**

**Proceso**

**Renovación Mensual**

**Por Vendedor**

Carlota B.; $10,252; $25,560; $13,745

Petronila W.; $5,550; $13,470; $27,800

Dionisia D.; $8, 547; $17,555; $8,907

Aljure S.; $13,578; $6,789; $10,239

**Por Cliente:**

**Resumen de Clientes**

La compañía ha adquirido 14 nuevos clientes en Enero del 2008. Todos los clientes nuevos son negocios locales, con excepción de uno que es una cadena nacional. Las nuevas categorías de los clientes que estamos sirviendo incluyen bodas, planeación de eventos y negocios de finca raíz.

**Nuevos Clientes**

Instituto Maya (Cadena Nacional)

Constructor & Constructora

Carlota & Hijos

Imagen Verde

TDK

El Día D – Bodas & Eventos

Carmello, Boorquez & Paulina, Abogados

Bienes Raices Alquila Arrienda

Salón de Eventos La Piñata

Un Lugar de Juego

Niños y Niñas Payasos

Posibilidades

Lugar de Copialina

Artículos de Construcción El Albañil