**MINUTA DE JUNTA**

|  |  |
| --- | --- |
| **JUNTA** | **012** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fecha** | 8 de Noviembre de 2019 | | **Lugar** | Planea Tu bien | |
| **Hora de Inicio** | | 11:30 am | | **Duración** | 2 horas |

|  |
| --- |
| **Integrantes** |
| **Planea Tu Bien** | | **B&W Soluciones Integrales** |
| * Iván Cortes * Daniel Cortes * Josué Hurtado | | * Luis Paniagua |

|  |
| --- |
| **Desarrollo de la Junta** |
| La junta se vio el nuevo esquema de trabajo para el sistema. Cambiando la forma de dar de alta los prospectos y generación de cotizaciones.  Los cambios que se solicitaron son generando nuevos módulos con nuevas reglas de negocio. Estos son:   1. Se va a crear un nuevo módulo llamado    * PROSPECTOS      + Alta      + Alta con Excel      + Asignar Asesor      + Seguimiento llamadas      + Seguimiento No calificados      + Seguimiento Pendientes      + Confirmación citas      + Búsqueda de citas      + Seguimiento citas   **1) Alta**  En este módulo solamente se darán de alta prospectos de manera individual. La información que se va a pedir es:   * + Nombre   + Apellido paterno   + Apellido materno   + Mail   + Celular   + Teléfono   Si el prospecto lo da de alta un asesor, este prospecto se le asigna directamente a dicho asesor.  Si el prospecto lo da de alta un gerente, entonces al prospecto se le tendrá que asignar un asesor de manera manual en el módulo de “ASIGNAR ASESOR”  **2) Alta con Excel**  En este módulo se darán de alta prospectos mediante un archivo de Excel, el cual se definirá para que contenga la siguiente información.   * + Nombre   + Apellido paterno   + Apellido materno   + Mail   + Celular   + Teléfono   Sin importar que usuario de, de alta los prospectos, estos no tendrán ningún asesor asignado, por lo que se tendrá que ingresar al módulo de “ASIGNAR ASESOR” para asignarle un asesor a cada prospecto  **3) Asignar Asesor**  Este módulo servirá para asignar asesores a cada prospecto.  Se van a tener dos tablas, una donde están los prospectos que no tienen asignado ningún asesor y otra donde están los asesores.  En la primer tabla se selecciona un prospecto o varios prospectos y se selecciona el asesor y se le dará click al botón de asignar.  En este módulo se podrán realizar las siguientes acciones   1. Buscar un asesor para mostrar sus prospectos 2. Asignar prospectos a asesores 3. Reasignar prospecto a asesores de manera definitiva.- Para esto se tendrá un botón en la columna de “Acciones” que se llamará “Reasignar” 4. Reasignar prospectos a asesores de manera temporal.- Para esto se tendrá un botón en la columna de “Acciones” que se llamará Reasignar Temp   En el momento en que un prospecto tiene asignado un asesor el prospecto tendrá el estatus de “Seguimientotelefonico”  Mientras al prospecto no se le asigne un asesor, no tendrá estatus y no podrá tener ningún seguimiento  **4) Seguimiento llamadas**  Este módulo servirá para dar seguimiento a llamadas   * Si el usuario pone CITA, aparece una ventana que pregunte   + Clave de pre autorización.- esta se genera de manera automática.     - El asesor “dueño” del prospecto genera la cita. *Iniciales\_oficina a al que se le asigno el asesor seguido de las iniciales del gerente del asesor* /*iniciales\_del\_asesor (inicial nombre inicial apellido LP) / Numero de tarjetas (un solo digito) / ingresos (si gana de mil pesos 0010, si gana 9 mil pesos 0090, si gana 15 mil 0150, si gana 30 mil 0300 si gana 60 mil 0600, si gana cien mil 1000, si gana 250 mil 2500*     - El asesor genera la cita pero NO es dueño del prospecto *Iniciales\_oficina a al que se le asigno el asesor seguido de las iniciales del gerente del asesor* /*iniciales\_del\_asesor que genera la cita (inicial nombre inicial apellido LP) luego dos iniciales del dueño del prospecto / Numero de tarjetas (un solo digito) / ingresos (si gana de mil pesos 0010, si gana 9 mil pesos 0090, si gana 15 mil 0150, si gana 30 mil 0300 si gana 60 mil 0600, si gana cien mil 1000, si gana 250 mil 2500*     - El asesor genera la cita pero NO es dueño del prospecto *Iniciales\_oficina a al que se le asigno el asesor seguido de las iniciales del gerente del asesor* /*iniciales\_del\_asesor que genera la cita (inicial nombre inicial apellido LP) luego dos XX / Numero de tarjetas (un solo digito) / ingresos (si gana de mil pesos 0010, si gana 9 mil pesos 0090, si gana 15 mil 0150, si gana 30 mil 0300 si gana 60 mil 0600, si gana cien mil 1000, si gana 250 mil 2500*   POLJH/LP/3/0300  POLJH/DGLP/3/0300  POLJH/DGXX/3/0300   * + Fecha de cita   + Número de tarjetas   + Cuánto gana al mes .- serán 4 dígitos   + Estado civil   + Situación inmobiliaria   + Nombre de cónyuge   + Edad del conyugue   + Edad del prospecto   + Monto del proyecto   + Teléfono celular 2   + Teléfono oficina   + Teléfono cónyuge   + Teléfono casa   + Correo 1   + Correo 2   Estos campos NO son obligatorios  Al momento de guardar esta información, se genera un correo electrónico donde se envía al prospecto la información de su cita.  Este mail será una plantilla definida por Planeatubien   * SI el asesor pone estatus Pendiente, el prospecto se sale de esta lista y pasa a la lista de PENDIENTES * En esta parte no se va a guardar mayor información del contacto * En este módulo No se podrá cotizar * A cada asesor solo le aparecerán los prospectos que tiene asignados a el * El gerente podrá ver todos los prospectos de todos los asesores * Una vez que un asesor ponga la clave de que el prospecto vendrá a una cita, el sistema automáticamente cambiara el estatus del prospecto a un status de “CITA”, y el prospecto ya no aparecerá en esta lista, sino en la lista de “Confirmar Cita” * Si el asesor pone la clave (POR DEFINIR por PLANEA TU BIEN) para saber que el usuario desea cita, pero aún no sabe cuándo tendrá la cita, el estatus del prospecto pasa a “PENDIENTE” y ya no aparece en esta lista, sino en la lista de “”seguimiento pendientes” * Por default solo aparecerán los prospectos a quienes se les tiene que llamar el día de hoy y días anteriores * SI el estatus es NI, DF y NQ , el prospecto se le cambia su estatus por “NOCALIFICADO” y desaparece de la lista. * En esta pantalla se tendrá una búsqueda por   1. Nombre de un prospecto en específico * Solo aparecerán 3 opciones de llamada (fecha actual ESTATUS y Fecha seguimiento). Cuando se llenan los cinco campos de llamada., borro los últimos 4 y solo dejo el ultimo para mostrar. El comentario NUNCA se borra. El encabezado quedará de la siguiente manera:  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Es el ultimo comentario 500 caracteres | es la fecha de operación la da el sistema | es una lsita que contendrá los datos definidos | es la fehca de la siguiente llamada |  |  |  |  |  |  | | comentario | Fecha actual | Estatus | Fecha Seguimiento | Fecha actual | Estatus | Fecha Seguimiento | Fecha actual | Estatus | Fecha seguimiento | |  | 08-nov | nc | 11-nov |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | comentario | Fecha actual | Estatus | Fecha Seguimiento | Fecha actual | Estatus | Fecha Seguimiento | Fecha actual | Estatus | Fecha seguimiento | |  | 08-nov | nc | 11-nov | 11-nov | nc | 12 niv |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | comentario | Fecha actual | Estatus | Fecha Seguimiento | Fecha actual | Estatus | Fecha Seguimiento | Fecha actual | Estatus | Fecha seguimiento | |  | 08-nov | nc | 11-nov | 11-nov | nc | 12-nov | 12-nov |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | comentario | Fecha O | Esatus | Fecha S | Fecha O | Esatus | Fecha S | Fecha O | Esatus | Fecha S | | ya acepto todo solo quiere comentar | 08-nov | nc | 11-nov | 11-nov | nc | 12-nov | 13-nov | P | 13-nov |   **4) Seguimiento Pendientes**  Este módulo servirá para dar seguimiento a llamadas de prospectos que ya están pendientes para sacar cita   * Si el usuario pone un estatus de Seguimiento se cambia el estatus del prospecto a “SEGUIMIENTO LLAMADA” * Si el usuario pone un estatus de CITA, se lleva el mismo proceso de CITA que en SEGUIMIENTO LLAMADA * Si es pendiente sigo en el mismo proceso de convencerlo para sacar cita * Si es DF, NI, NQ, lo paso a estatus “NOCALIFICADO”  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Nombre | telefono | Fecha actual | Estatus | Fecha sig contacto | comentario | Fecha actual | Estatus | Fecha sig contacto | comentario | Acción | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Historial |   **4) Seguimiento NOCALIFICADOS**  En este módulo se mostrarán los prospectos que tuvieron un estatus de NI, DF; y NQ.  El usuario podrá hacer la búsqueda por cualquiera de las tres opciones (NI, DF, NQ)  El usuario podrá reactivar cualquier prospecto con este estatus  Al reactivarlo se pasa a la tabla de ASIGNAR ASESOR  **5) Confirmación de citas**  Este módulo servirá para poder confirmar la cita.   1. Si la cita se confirma , el prospecto cambia de estado a CITA CONFIRMADA 2. Si el prospecto reagenda cita, el estatus del prospecto será REAGENDAR CITA, y abro una ventana que pida:   Fecha de siguiente contacto  Hora de siguiente contacto  Fecha siguiente cita  Hora siguiente cita  comentarios  SI da fecha de siguiente cita, el prospecto sigue en estado CITA y se le pone el botón de historial  3) Si el prospecto cancela lo mando a estatus NOCALIFICA  4) Si el prospecto no contesta se le da click a reagendar y hacemos lo del paso (2)    **6) Búsqueda citas**  Este módulo servirá para dos cosas   1. Mostrar los prospectos en estatus CITA CONFIRMADA que tienen cita en el día actual.   La búsqueda se hará   1. Por rango de fecha 2. Por nombre del prospecto   SI el prospecto llega a la cita, una persona en recepción lo recibe y buscara al prospecto que tenga estatus CITA. La persona en recepción le indicara el nombre de su asesor y en el sistema le dará click a un botón donde pasará de estatus CITA a estatus COTIZANDO. La tabla que se mostrará en este caso es:    Al final del día todos los prospectos que estaban en estatus CITA CONFIRMADA y no llegaron a la cita, es decir, el usuario no dio click ala botón de ASISTIO, el sistema automáticamente los mandará a estatus “Reagendar cita”  **7) Seguimiento citas**  En este módulo aparecerán los prospectos con estatus “COTIZANDO”  Habrá una tabla donde aparecerá la siguiente información   * Nombre * Teléfono * Mail   Cada prospecto tendrá los siguientes botones   * Cotización * Perfil * CRM * Editar * Ver   En este momento el asesor podrá generar cotización, o su perfil, o darle un seguimiento mediante el CRM, o editar los datos del prospecto  Este módulo si es ingresado por un asesor, este solamente podrá ver los datos de los prospectos que tiene asignados a el mismo  Si el usuario que ingresa es gerente, podrá ver todos los prospectos que se tienen para una cita | |

|  |
| --- |
| **Actividades por realizar** |
| **Planea Tu Bien** | | |
| **Actividad** | | **Fecha de Compromiso** |
| 1. Generar la plantilla para envío de mail en seguimiento de llamadas, para informar que se le acaba de generar una cita | | Por definir |
| 1. Definir las claves para el seguimiento de llamadas (DF, NQ, Pendiente etc) | | Por definir |
| **B&W Soluciones Integrales** | | |
| **Actividad** | | **Fecha de Compromiso** |
| 1. Generar módulo de precarga de forma de contacto con campaña publicitaria | | 29 de Noviembre |