

Minuta 3 de Octubre 2024 V1.1:

Primera Reunión de “Solo DORs”.

Objetivo: Definición de un Plan de trabajo para Visualizar a la Oficina Regional dentro de un proyecto 2025 – 2030.

Asistentes: Lalo Borja, Carlos Ceballos, Javier Rodriguez, Gustavo Ortiz, Arturo Ortiz y Jorge Valencia (de forma remota).

Acuerdos Principales:

1. Analizamos el Presente, en donde nos encontramos y las estrategias de cada OF. Se deja el resumen de la información al final como Anexo 1.
2. Se re-definio la Misión, Visión y Valores como un acuerdo común, para que todas las estrategias se alinearán a un mismo objetivo. (Se deja en el Anexo 1).
3. Como punto importante se debatió sobre; cual es nuestro cliente: el PARTNER o el UF, se concluyo que ambos son importantes, pero nuestro esfuerzo debe de centrarse en el PARTNER, para darles todas las herramientas y plan de desarrollo con el fin de cumplir con el Perfil Deseado. Nos apoyaremos del Customer Success Manager (CSM) para tener indicadores adecuados y poder tomar acciones con el Partner.
4. Se establecio el objetivo de tener una presentación con Torreón, para mostrar los acuerdos y nuestro plan de trabajo con el fin de trabajar de manera conjunta. **Fecha Objetivo 16 de Octubre (antes del checkup).**

Dentro de nuestro Plan de Trabajo se definieron 8 Estrategias Principales, donde se definio un responsable para complementar y desarrollar estrategias concretas que respondan al “Como” alineadas a la Misión de la OR. Dichas estrategias son:

	Estrategia	Responsable
1.	Reclutamiento.	AO
2.	COVA (Contribución de Valor) del Partner	CC
3.	Comunicación UF (WAP, Webinars, Mailing, Videos)	AO
4.	Propuesta a Partner, Plan de Carrera	EB
5.	Marketing (Digital, Posicionamiento Marca)	AO
6.	Customer Success Manager, Encuestas a UF, Medición (CS)	JV, CC, AO
7.	Institucionalización y Sucesión (Papa)	GO
8.	Apoyo en RH a Partners (Arturo, Carlos)	AO, CC

Objetivo: Generar un solo documento, AO se compromete a realizar una presentación ejecutiva para Torreón. En el chat de SOLO DORS, nos servirá para compartir información.

ABREVIATURAS

OF – Oficina Regional.

UF – Usuario Final.

CS – Customer Success

CSM – Customer Success Manager

CC – Carlos Ceballos.

GA – Gustavo Ortiz.

JV – Jorge Valencia.

JR – Javier Rodriguez.

EB – Eduardo Borja.

AO – Arturo Ortiz.

Anexo 1:

Visión:

Ser una organización, que es parte de la red nacional de Microsip, que lidera la transformación digital de las Empresas en México, contribuyendo al desarrollo económico sostenible del país.

Misión Oficina Regional

La OR es una organización que se especializa en la comercialización del ERP Microsip a través del reclutamiento, desarrollo y atención de una red profesional de Partners y Afiliados, con un plan de carrera que impulse un negocio rentable y una realización personal, que sirven con calidad, innovación, profesionalismo y trabajo en equipo, buscando el éxito de las Empresas Mexicanas.

Valores

Calidad, Profesionalismo, Honestidad, Servicio, Trabajo en equipo, Constancia, Lealtad, Respeto y Alegría.

PRESENTE:

OR Sureste:

Cobra de 5,000 a 10,000 por Prospecto nuevo a Partner. Se acuerdo que podemos cobrar 20,000 ya como acuerdo nacional.

Equipo de trabajo: 4 (Soporte, Consultor, COP, Admin).

La administración y el soporte es reactivo.

Consultor apoya Partners para darles experiencia y aprovechar **venta cruzada.**

En Soporte tiene al Master y un semillero.

Visita Presencial a Partner 1 vez al año.

Verificar datos de UF y hace que se inscriban al Club Microsip.

Junta Virtual 1 vez al mes.

Incentivos para estudiar.

Capacitación a Partners de nuevas funciones de Microsip a travez de Zoom.

Marketing Nada. (Dejo de hacer marketing Digital porque le costaba 15k y sin reultados.

Apoyos de RH a Partners.

OF OCCIDENTE

Equipo, 3 personas (COP, Soporte Master, Soporte Senior).

Grupo de WhatsApp para soporte tecnico.

Jorge atiende directo a prospecto hasta la venta y pasa a consultor. 20% Tasa de Cierre.

Fortalezas: Capital Humano, Negociación de Venta de Jorge y Conocimiento de Daniel.

OF NORTE

Equipo 1 COP, 3 Consultores (Rosy, Oscar y Armando Herrera). 1 Administrativa, 2 Marketing y administrativo.

Vende e Implementa directo Sistemas Verticales (Servoescolar, UltimoClic y Exsim)

Campañas de Marketing Digital con acuerdo con Terceros.

De Microsip, el marketing es el del Torreon.

Para hacer el cambio de Partners como estrategia se la dificultan mucho al UF.

Calculo de descuentos trimestrales para Partner.

Llamadas a UF, 1 cada año. Trabajo de 4-5 meses.

Fortaleza: Consultores Tecnicos.

OR MEXICO

Equipo, 1 Cop, 1 Soporte Tecnico.

Empresa Hermana de Consultoria.

Estrategias concretas: El Gran Plan, Networking (BNI, Toastmaster).

Capacitación constantes al Partner (Ventas Consultivas, Juntas Virtuales)

Generación de demanda, 50% leads de torreon, 50% a traves de las estrategias.

Estrategia la OR recibe el Correo cuando se abandona una suscripción.

Fortaleza: Capital Humano: Gaby, Edgar y Pedro Solis.

OR GOLFO

Equipo, 1 Soporte, 1 COP, 1 Marketing

Empresa Hermana de Marketing Digital (Diseño, Edición, Grabación)

Empresa Hermana de Desarrollo (Exsim).

4 Pilares: Dirección y Administración, Soporte y Capacitación, Marketing y Reclutamiento.

1 Junta cada 15 días con Partners. Platica de Valor.

COVA para evaluación de Partners.

3 Grupos de Whatsapp: Partners, Afiliados y de Soporte Técnico.

Actividades centralizadas dirigidas a UF: Webinars para mostrar nuevas versiones de microsip, Whatsapp, mailing.

Apoyo de Búsqueda de nuevos empleados en su zona (RH): Entrevistas, Exámenes Psicológicos.

Página de Recursos Golfo: Videos Técnicos y de Capacitación Interna.

Campañas pagadas por Zona, a través de Facebook: ERP Soluciones. 50% del presupuesto lo pone el partner.

Campaña pagada para generación de Leads de Reclutamiento.

Coaching Personalizado para Partners con Insignias.

Procedimientos muy claros de Soporte Técnico.