4. IMPLEMENTACIÓN Y ADOPCIÓN

**a) Plan de piloto con 10 asesores:**

      \* Qué medir en el piloto

      \* Cómo saber si funciona

      \* Ajustes esperados

* Lo primero que se requiere es conocer el historial de renovaciones y desembolsos que tiene cada uno de los que entran al piloto para poder medir si existe un avance con esta herramienta.
* El equipo comercial debería tener una mejor vista de las prioridades en temas de renovaciones y desembolsos, logrando actuar de manera oportuna antes de que concluya el ciclo
* Los procesos de renovación deberían iniciar en semanas más tempranas de acuerdo con las políticas del producto y no al término del crédito
* Estas acciones se considerarán exitosas si los procesos de renovación inician con mayor anticipación, se tiene un mayor porcentaje de renovación y un aumento en los montos de desembolso

**b) Capacitación práctica:**

      \* Casos de uso reales

      \* Práctica con la herramienta

      \* FAQs comunes

* Los gerentes y gerentes zonales deberán saber como visualizar estos datos y poder guiar a sus equipos de manera oportuna
* Es importante acompañar por medio de campañas de comunicación, que recuerden cuales son las condiciones optimar para renovaciones e incrementos, así como los beneficios que tiene para el colaborador en temas de incentivos

**c) Sistema de retroalimentación:**

      \* Cómo capturar si la herramienta ayuda

      \* Proceso de mejora continua

      \* Comité de usuarios

* Los equipos comerciales deberán desarrollar la habilidad de anticiparse a las situaciones, con el uso de la información brindada podrán actuar de maneras oportuna, creando una cultura preventiva

**d) Métricas de éxito de la herramienta:**

      \* % de asesores que la usan semanalmente

      \* Precisión de las predicciones

      \* Mejora en crédito promedio por usuario de la herramienta

**e) Plan de escalamiento nacional**

* Todos los desarrollos se sugieren que sean probados en una región, posterior un tramos de control más grande y si por último a nivel nacional
  + Durante 2 semanas 1 región/zona
  + A la se incluye un tramo de control más grande (subdirección)
  + A la semana 6 se comparte con todo el equipo comercial, ya habiendo haciendo todos los ajustes que se hayan presentado
* En todo momento es importante escuchar al usuario final sobre el feedback que pueda dar, ya que eso ayudará a perfeccionar la herramienta
* Es importante hacer ajustes cuando se requiera.