

**PROPUESTA DE ACTUALIZACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE  
SISTEMA INTERNO PARA FLUJO DE EJECUTIVOS**

Actualmente el sitio web con el que contamos se encuentra abandonado, no se ha actualizado por largos periodos de tiempo y no cumple su función como fuente de aterrizaje de clientes.

Queremos mejorar nuestra imagen basándonos en diseños simples pero llamativos, siguiendo los colores, tipografía y estilos estipulados en nuestro brandbook. Además de tomar referencia de páginas bancarias como por ejemplo banregio, que es uno de nuestros socios y marca la diferencia con un diseño simple y fresco sin hacer ruido visual.

Además del diseño se busca implementar un sistema interno para nosotros como empresa, ya que utilizamos demasiado archivos y mucha información termina perdida. Queremos hacer una sinergia entre la información que tenemos en archivos Excel, en looker, en Monday y otras presentaciones.

ACTUALIZACIÓN DE IMAGEN	Se busca tener un estilo más gráfico y visual para nuestros clientes. La sección de blog hacerla más llamativa y accesible para su lectura.
USUARIOS	Contamos con 3 tipos: Administrativos que son aquellos que registran los usuarios, pueden ver reportes de todas las ventas además de las suyas y actualizan el flujo en el que va un caso.  Ejecutivos que pueden ver el flujo de casos, pueden ver solo sus métricas, pueden actualizar sus metas.  Clientes que son registrados por administrativos o ejecutivos (estos no realizan acciones).  Deben tener información como: Nombre, apellidos, rfc, curp, fecha de nacimiento, plaza y gerencia a la que pertenecen, fecha de ingreso a empleo, tipo de empleado (ejecutivo, administrativo, gerente, etc), cuanto tiempo tienen en el empleo  ***NSS en caso de ejecutivo*** ***Actividad económica en el caso de cliente***
INGRESOS/CASOS	Antes de marcar una venta se debe de seguir todo un flujo que está dividido en 2 etapas, la primera etapa de ingresos “mesa operativa” se divide en 3 fases. El caso debe contener esta información: Folio, Cliente al que se refiere el caso, ejecutivo encargado del caso, valor

	<p>compraventa, monto de crédito, estado de caso (fase 1, fase 2, fase 3), estado general (caso abierto/ caso cerrado/ firmado), banco elegido, tipo de producto: (hipotecario, auto, seguros, pyme), tipo de crédito: (adquisición, terreno, etc) comentarios, última fecha de cambio, si fue referido por un asesor inmobiliario o una fuente y fecha de autorización.</p>
FASE 1 SELECCIÓN DE BANCO	<p>Debe de saber a que caso se refiere, saber si el rfc está confirmado con el cliente (si/no), fecha de actualización, al dar como finalizada esta fase se pasa a la fase 2.</p> <p>Se sube documentación: RFC, INE, CURP, ACTA DE NACIMIENTO</p>
FASE 2 INGRESO A BANCO	<p>Confirmaciones (si/no): confirmación de recepción, confirmación de expediente, petición de acuse.</p> <p>Fecha de ingreso a banco (este se ingresa), fecha de última actualización</p> <p>Se sube documentación: envío de expediente a banco</p> <p>Al estar completo se pasa a la siguiente fase.</p>
FASE 3 RESPUESTA DE BANCO	<p>Se coloca si el caso fue autorizado o rechazado, (en caso de ser rechazado se escriben 2 apartados la razón de rechazo y condicionantes de autorización), aviso de caso al cliente (si/no), envío de carta de autorización (si/no).</p> <p>Fecha de última actualización, al finalizar todo esto, la persona decide si el caso esta cerrado (autorizado/ rechazado) o si sigue abierto (en proceso/ rechazado con reparo). Si el caso se cierra entonces se guarda la fecha de autorización.</p>
VENTA/ FIRMA	<p>Una venta es cuando finaliza la segunda etapa: Se debe saber el caso al que se refiere, plaza, gerencia, ejecutivo al que pertenece, folio, se debe ingresar la fecha de firma para que se actualice el caso a firmado, se ingresa cual fue la tasa %, el banco, el importe firmado (monto de crédito se actualiza en el caso), numero de notaria a la que pertenece, cometarios extra.</p> <p>En resumen, lo que hace está etapa es completar algunos campos que estaban vacíos, al llenar toda esta información hace que el caso ya se visualice como firmado.</p>

	<p><b>**Este proceso solo se puede hacer a casos autorizados**</b></p>
FUENTE	<p>Son empresas socios comerciales que pueden ser inmobiliarias, constructoras, etc. Las cuales tienen asesores inmobiliarios. Se debe registrar cuantos asesores inmobiliarios tienen en total, nombre de empresa, tipo de empresa, teléfono, pagina web, plaza y gerencia a la que pertenecen, si cuentan con contrato de exclusividad (si/no), quien la registró y si está activa o inactiva, si tiene liga de precalificación si o no.</p> <p><b>***puede haber fuentes sin asesores y que hacen la función como de un asesor inmobiliario***</b></p>
ASESOR INMOBILIARIO	<p>Son los asesores que pertenecen a una fuente, se debe registrar nombre, apellido, plaza y gerencia a la que pertenece, fuente a la que pertenece, ejecutivo al que está asociado, función de la fuente (asesor, gerente, dueño), teléfono, correo, si está activo o inactivo, si tiene liga de precalificación o no.</p> <p><b>***puede haber asesores independientes***</b></p>
MÉTRICAS	<p>Las métricas se ven como gráficos, se puede ver un ranking de las ventas de los ejecutivos, de los ingresos generales, de ingresos autorizados, de ingresos rechazados, casos abiertos, casos cerrados, de ventas vs ingresos, de ingresos vs metas, de cuantos asesores inmobiliarios tiene un ejecutivo. Con filtros de gerencia, plaza, producto, tipo de crédito, banco, ejecutivo, fecha. Se debe poder poner varios filtros y no uno solo.</p>
TICKETS	<p>Los ejecutivos y administrativos pueden abrir tickets. Estos deben poner a quien va dirigido ya que se puede buscar por nombre y enviar el ticket al administrativo o ejecutivo seleccionado o bien enviarlo a un área (mercadotecnia, mesa operativa, administración, recursos humanos) y enviarla a todas las personas que pertenecen a esta área.</p>
BLOG	<p>Dependiendo el área al que perteneces puedes publicar en el área de blog, utilizando solo</p>

	texto para título y desarrollo y una imagen para el encabezado.
BOTÓN A WHATSAPP	<p>Al dar clic al botón se abrirá una ventana con un bloque preguntando “¿Cómo te enteraste de nosotros?” INMOBILIARIA/ DESARROLLO/ANUNCIO/ASESOR</p> <p>Esto será una condicionante para dirigir a la persona, al elegir cualquiera de las primeras 3 se envía a un chat de un administrativo, si se selecciona asesor, debe aparecer una sección para seleccionar un ejecutivo con la opción de seleccionar “otro”, al seleccionar uno debe enviarlo al chat de esa persona si selecciona “otro” le da la opción de escribir quien y enviarlo al chat del administrativo y que el primer mensaje sea con el nombre que escribió.</p>
PRECALIFICACIÓN	Actualmente en la página hay un botón que envía al cliente a la precalificación pero abre una nueva ventana. Lo que queremos es que se abra en la misma página del sitio web.

Inicio sesión x VENTAS - H x MK x Seguros v x SEGUIMIENT x INGRESOS - x DASHBOARD x Rogafin - A x + - □ ×

← → ↺ ⚙️ rogafin.com ☆ A ⋮

81-1477-7590 rogafin@socasesores.com

**SOC | Rogafin**

[INICIO](#) [SERVICIOS](#) [QUIENES SOMOS](#) [BLOG](#) [SUCURSALES](#) [VACANTES](#) [CONTACTO](#)

# Soluciones financieras para su Crédito Hipotecario.

< >

Cotiza en línea

Envíanos un WhatsApp

Windows Search Taskbar icons: File Explorer, Edge, Chrome, Photoshop, PowerPoint, Excel, Word, Outlook, System tray: Network, Volume, Date/Time: 10:37 a.m. 10/10/2024

**VENTAS**

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

G4

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									

LÍDERES EN ASESORÍA FINANCIERA

### Seguimiento ventas Hipotecario, Pyme, Auto v Seguros.

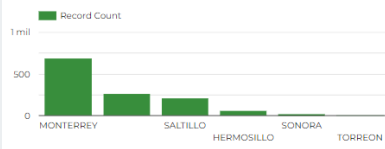
PLAZA	OF. O GERENCIA	EJECUTIVO ROGAFIN	CLIENTE CARTERIZADO DE:	FOLIO SISIEC / POLIZA	NOMBRE DEL CLIENTE	ACTIVAD AD ECONO MICA	PRODUCTO	TIPO DE CREDITO PRODUCT
MONTERREY	MONTERREY			3004	BLANCA ROSA ELIZONDO MARTINEZ			
MONTERREY	MONTERREY			8636	CESAR ISRAEL VEGA RODRIGUEZ			
MONTERREY	MONTERREY			56598	VICTOR MANUEL TORRES ELIZONDO			
MONTERREY	MONTERREY			1456	SUSANA ORTEGA MORILLON			
MONTERREY	MONTERREY			7530	CARLOS BERSOZA HERNANDEZ			
SALTILLO	SALTILLO	PAULA AGUIRRE SANCHEZ		6960	LUIS ALBERTO CERVANTES CANIZALES			
SALTILLO	SALTILLO	PAULA AGUIRRE SANCHEZ		1169	GILBERTO LOPEZ OCAMPO			
SALTILLO	SALTILLO	MILTON DIAZ MENDOZA		8746	VICTOR REYES HERNANDEZ			
SALTILLO	SALTILLO	PAULA AGUIRRE SANCHEZ		1285	LUIS ALONZO HERNANDEZ Y HERNANDEZ			
SALTILLO	SALTILLO	PAULA AGUIRRE SANCHEZ		7535	HELIODORO JOSE RUIZ			
MONTERREY	MONTERREY			9970	MA ESTHER COLLINGA CAVAZOS			

Prom. X firma Mty. 2023	\$ 2.372.000
Prom. X firma Saltillo. 2023	\$ 2.010.000
Prom. De comision x firma mty	
Prom. De comision x firma Saltillo	



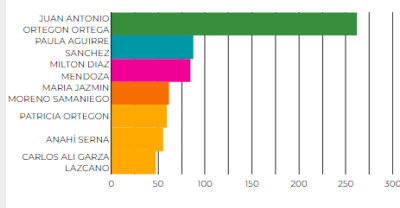
## SEGUIMIENTO DE FUENTES

### GERENCIA

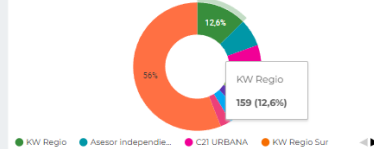


TOTAL	ACTIVOS	INDEPENDIENTES
1.258	1.185	68

### ASESORES INMOBILIARIOS

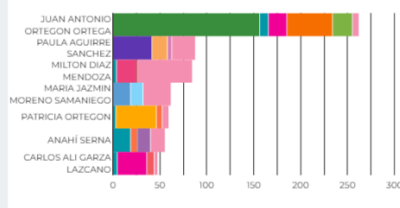


### FUENTE



1.	MILTON DIAZ MENDOZA	38
2.	GERARDO GUERRERO CAMPUZANO	20
3.	JOSE ANTONIO BENITEZ COVARRUBIAS	11
4.	NORELY AGUNDIZ	11
5.	MARIA JAZMIN MORENO SAMANIEGO	10

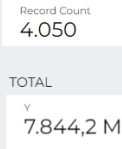
### ASESOR X FUENTE



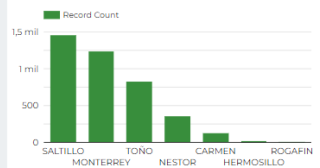
## REPORTE DE VENTAS

Selecciona un periodo

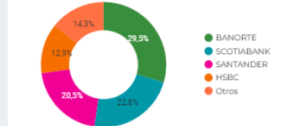
### FIRMAS



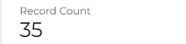
### VENTAS POR GERENCIA



### BANCO



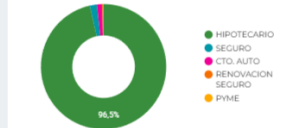
### FIRMAS VENTA CRUZADA



### TOTAL VENTA CRUZADA

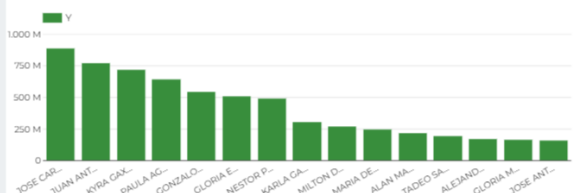


### CRÉDITO O PRODUCTO



### EJECUTIVO

1.	PAULA AGUIRRE SANCHEZ	425
2...	JUAN ANTONIO ORTEGA ORTEGA	403
3...	KYRA GAXIOLA DUARTE	326
4..	JOSE CARLOS ARGUELLO CARVAJAL	319
5...	NESTOR PEREZ LUMBRERAS	244





Inicio

Mi trabajo

Favoritos

Espacio de trab...

Buscar

Tareas personales Generales

Seguimiento comercial Agen...

MK

RH

Seguros

Auto

Pyme

Super Gerencia

Saltillo

Gerencia Toño

mondaywork management

IntegrarAutomatizarInvitar / 1

Tabla principalCalendario

Agregar elemento

BuscarPersonaFiltrarOrdenarOcultarAgrupar por

Calendario E-mailing

	Elemento	cha	Texto	Archivo	+
	> Agosto 12				
	> Septiembre 8				
	Octubre				
	Promos hipotecarias-Octubre	pct.	General		
	MICRO-CAMPAÑA MIFEL	pct.	Micro Toño		
	MICRO-CAMPAÑA BANREGIO	pct.	Micro Carmen		
	MICRO-CAMPAÑA MF.IQBA	pct.	Micro Adrian		

Ayuda

Buscar

PsPpXW

ESP 10:49 a. m.  
LAA 10/10/2024