

Modulo Ventas



En el modulo ventas, podemos gestionar los registros de todos los contactos recibidos y realizar el seguimiento de los mismos hasta la conversión de contactos/prospectos en socios activos.

1_ Dashboard inicial

En el mismo se encentra seleccionada nuestra sede correspondiente por defecto.

2_ Cargar contactos/prospectos

Aquí iremos cargando en “Nuevo registro” cada contacto que ingrese por cualquier medio (Instagram-Facebook-Mostrador-Whastapp)

VENTAS

enero2026Hoy

Exportar Excel

Prospectos

Total: 19

Conv: 9

Com: 9

Alarm: 0

Exportar Excel

Mostrar filtros

Buscar por nombre... (NÚMERO + 10)

Todos

Convertidos (verde)

Comisiones emitidas (azul)

En revisión (amarillo)

Rechazados (rojo)

Sede seleccionada: x

Verificar datos

Nuevos Registros

Ver Estadísticas

Agendas de hoy: 8

Comisiones vigentes

Mostrar

Concepción

Tucumán Barrio Sur

Tucumán Barrio Norte

Ver comisiones

Registros de Prospectos - Cantidad: 10

1

Página 1 de 1 • Mostrando 10 de 10 prospectos

FECHA	COLABORADOR	NOMBRE	SEDE	DNI	TIPO PROSPECTO	CANAL CONTACTO	USUARIO / CELULAR	ACTIVIDAD	#1	#2	#3	CLASE 1	CLASE 2	CLASE 3	OBSERVACIÓN	CONVERTIDO	ESTADO CONVERSIÓN
02/01/2026	SORANIE LOURDES BILEN	GUILLEN JOAQUIN	Concepción	50070380	Nuevo	Mostrador	3865746699	Mutualización	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE EN PRUEBA	-	-	Agrupar observación	<input type="checkbox"/>	-
02/01/2026	SORANIE LOURDES BILEN	BURGOS LUCAS	Concepción	45124042	Nuevo	Mostrador	386520451	Mutualización	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE EN PRUEBA	-	-	Agrupar observación	<input type="checkbox"/>	-

Formulario para crear un prospecto:

- Nom. del prospecto: Ingrese nombre del contacto
- DNI: Ingrese DNI
- Tipo de prospecto: Seleccione tipo
- Canal de contacto: Seleccione canal
- Contact usuario o te: Ingrese contacto
- Actividad: Seleccione actividad
- Observación: Ingrese una Observación
- Botón: Crear Prospecto

Es importante completar la mayor cantidad de datos posibles (generalmente el dni no solicitamos en el primer contacto, no es necesario, lo realizamos si necesitamos cargarlo en socio plus, por ejemplo si es una clase de prueba, pero no es estrictamente necesario hasta darlo de alta en el mismo). En tipo de prospecto colocamos si es la primera vez o ya fue socio de ahmmer, canal el medio de contacto, en contacto usuario colocamos el username de la red social o el numero de whatsapp, actividad de interes y si es necesaria alguna observación que debamos tener en cuenta en los próximos contactos (mientras mayor información registremos luego podemos utilizarla para los próximos contactos)

3_ Agendas y contactos

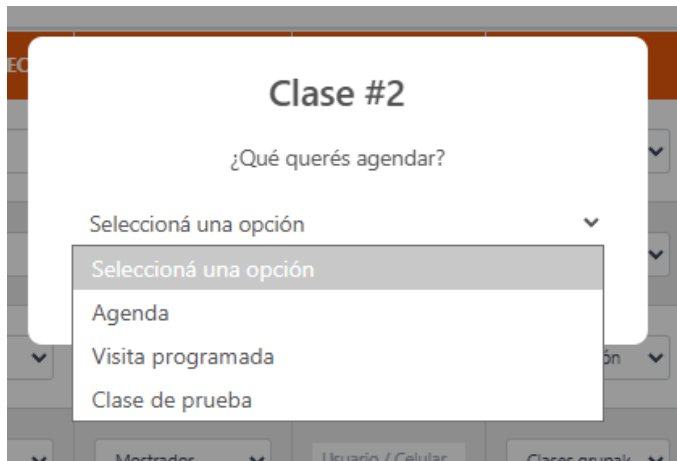
Una vez cargado los socios nos figuran de la siguiente manera, desde aquí vamos a realizar el seguimiento de los mismos.

Página 1 de 1 • Mostrando 10 de 10 prospectos

FECHA	COLABORADOR	NOMBRE	SEDE	DNI	TIPO PROSPECTO	CANAL CONTACTO	USUARIO / CELULAR	ACTIVIDAD	#1	#2	#3	CLASE 1	CLASE 2	CLASE 3	OBSERVACIÓN	CONVERTIDO	ESTADO CONVERSIÓN
02/01/2026	SORAIRE LOURDES BELEN	GUILLEN JOAQUIN	Concepción	50070280	Nuevo	Mostrador	3865749699	Mutualación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE DE PRUEBA	-	-	Agregar observación	<input type="checkbox"/>	-
02/01/2026	SORAIRE LOURDES BELEN	BURGOS LUCAS	Concepción	45124042	Nuevo	Mostrador	3865250451	Mutualación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE DE PRUEBA	-	-	Agregar observación	<input type="checkbox"/>	-
02/01/2026	SORAIRE LOURDES BELEN	SOTO RIVADENEY	Concepción	44570695	Nuevo	Mostrador	3865452168	Mutualación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE DE PRUEBA	-	-	Agregar observación	<input type="checkbox"/>	-
02/01/2026	SORAIRE LOURDES BELEN	VILLARDEZ GONZO	Concepción	52387206	Nuevo	Mostrador	Usuario / Celular	Clase grupal	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE DE PRUEBA	-	-	Agregar observación	<input type="checkbox"/>	-
02/01/2026	SORAIRE LOURDES BELEN	YRIBARRI A. MARIA	Concepción	761407158	Nuevo	Mostrador	3865506897	Clase grupal	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	02/01/2026 CLASE DE PRUEBA	-	-	Agregar observación	<input type="checkbox"/>	-

A_ #1 #2 #3, el numero 1 se encuentra marcado, ya que el primer contacto se sobreentiende que corresponde al que nos permitio registrar al prospecto, si nos volvemos a contactar o el prospecto se contacta nuevamente marcamos el #2, etc, al terminar el mes es importante que todos los no convertidos tengan los 3 contactos realizados.

B_ Clase 1, 2 y 3. Corresponden a agendas que realicemos, tenemos 3 opciones:



- Clase de prueba: Utilizamos cuando coordinamos con el prospecto una clase de prueba, al seleccionar luego debemos seleccionar la fecha y la observación, no olvidar que la observación es importante para registrar el objetivo, historial de entrenamiento, lesiones, cualquier información que sea necesaria para informar al profesor. Luego informamos a los profesores por el grupo de WhatsApp correspondiente de clases de prueba
 - Visita: En la misma agenda todas las visitas programadas (no clases de prueba), por ejemplo un prospecto que nos comenta que vendría a la sede a abonar directamente, o cuando nos comenta que vendrá a solicitar la info en la sede directamente, son todas aquellas visitas programadas que no corresponden a una clase de prueba.
 - Agenda: Corresponde a toda agenda que no sea visita ni clase de prueba, por ejemplo un prospecto que nos dice "el mes que viene comienzo", nuestra obligación es enviarle un mensaje los primeros días de ese nuevo mes.
- Nota: Tanto clases de prueba como visitas, generan una agenda automática para el día siguiente a la misma como recordatorio, es decir, si cargamos una visita para el 10/1, ese día nos saldrá la agenda de la siguiente manera:



Lo que debemos hacer es contactarnos con estos clientes ese día ej “Hola Jazmin! Como estas? Soy Lourdes de hammer!, te quería recordar que el día de hoy tenes tu clase de prueba en la sala de musculacion ,el profe agus te estará esperando conmigo a las 18 hs si?”. Y de la siguiente manera vamos a confirmar la misma o reprogramarla si es necesario (Recordar contactarnos con el profe en el grupo para que también este al tanto)

Pero además tanto en visitas como clases de prueba, el sistema nos genera una agenda automática para el día siguiente, en este caso para el 11/1, que será un “recordatorio de clase de prueba (o visita) del día anterior”. La idea con esta agenda (que sale en donde dice “seguimiento de ventas” abajo, en este caso no salio por que no teníamos) es que nos sea útil como recordatorio para saber que clientes tenían la visita o clase el día anterior, revisamos si vino o no y si pago o no.

a_ Si vino y pago: No mandamos nada, cliente convertido, solo lo registramos en conversiones y comisiones si es necesario

b_ Si vino y no pago: Nos contactamos, consultamos por su experiencia y coordinamos una nueva visita para convertirse en cliente, si no le gusto reprogramamos otra clase o visita para probar con otro profe u otra actividad.

c_ No vino: Consultamos motivo y reprogramamos. Recordar que si reprogramamos o cada agenda o visita que debamos cargar nuevamente se hace en la pagina, en CLASE 2. Y cada vez que nos contactamos con el prospecto marcamos el nuevo contacto.

4_ Contacto con el profe y recepcionista

Cada visita o clase de prueba debe ser recibida en la sede de la mejor manera, es decir, debemos estar esperando al prospecto en el horario con el nombre y apellido, para esto es necesario que el profe siempre este al tanto de a quien y como debe recibirlo y si nosotros no estaremos en la sede le notificamos al recepcionista de turno. Es importante porque no es lo mismo recibir a alguien y no sepamos ni el nombre, que recibir a alguien de la siguiente manera. “Hola Jazmin! Te estábamos esperando con el profe, como estas?, estas lista para tu clase de prueba? Vamos te muestro el gimnasio primero si? (recorrido), ahora te presento con el profe agus para que conversemos sobre tu objetivo que era bajar de peso.

El profe Agus la recibe de igual manera, con nombre apellido y al tanto de sus particularidades y objetivos.

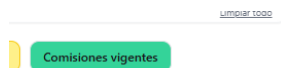
5 Conversión



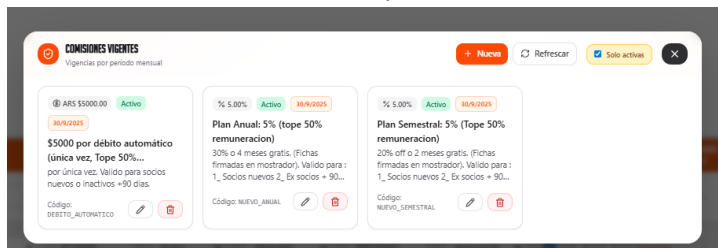
Cuando tengamos a un socio convertido lo anotamos en sistema:



Al hacer click notificamos si fue o no comisión:



Las comisiones las recibamos aquí:



Cuando tenemos una comisión queda sujeta a aprobación del administrador

05/01/2020	SORARE GOURDES BELIN	OLAJA MARIA E	Concepción	3430301	Nuevo	Whatsapp	385446025	Planes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	05/01/2020 AGENDA		Agregar observación	<input type="checkbox"/>			
05/01/2020	SORARE GOURDES BELIN	MEDALLA BAUTIS	Concepción	5342438	Nuevo	Messenger	3865 20-1201	Musculación	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	05/01/2020 AGENDA		Agregar observación	<input checked="" type="checkbox"/>	En revisión		

Es importante que para su aprobación: La conversión se realice en la sede, es decir que para ser aprobado si o si la venta debe haber sido realizada durante el turno del vendedor por lo que debe coordinar siempre la visita en los horarios en los que el mismo se encuentre en la sede e inmediatamente enviamos la foto de la planilla al administrador. El vendedor debe analizar si tiene una venta potencialmente comisionada si es conveniente quedarse o ir en algún turno que no le corresponda (solo si el prospecto no pudiese coordinar en el horario del mismo) para poder ganar la misma.

Nota: PILATES: cuando cargamos una visita o clase de prueba se nos abre el siguiente turnero:

Seleccioná un horario disponible

Lunes-Miércoles-Viernes

07:00 Quedan: 9	08:00 Quedan: 0	09:00 Quedan: 0	10:00 Quedan: 1
11:00 Quedan: 5	12:00 Quedan: 2	14:00 Quedan: 4	15:00 Quedan: 6
16:00 Quedan: 6	17:00 Quedan: 6	18:00 Quedan: 0	19:00 Quedan: 1
20:00 Quedan: 3	21:00 Quedan: 5	22:00 Quedan: 2	

Martes-Jueves

07:00 Quedan: 5	08:00 Quedan: 2	09:00 Quedan: 1	10:00 Quedan: 2
11:00 Quedan: 5	12:00 Quedan: 6	14:00 Quedan: 4	15:00 Quedan: 6
16:00 Quedan: 7	17:00 Quedan: 3	18:00 Quedan: 3	19:00 Quedan: 1
20:00 Quedan: 6	21:00 Quedan: 4	22:00 Quedan: 2	

Esto se debe a que cuando cargamos una clase o visita, directamente se registra en la página de Pilates, para que no debamos hacer un doble paso, es decir volver a cargarlo en la misma. Si directamente lo cargamos en la página de Pilates, también se carga en este módulo de ventas para poder hacerle el seguimiento sin necesidad de cargarlo nuevamente.

Flujo completo

- 1_ El prospecto se contacta por primera vez interesado en una actividad
- 2_ Damos de alta como “nuevo”
- 3_ El prospecto nos comenta que el mes que viene comienza
- 4_ Cargamos una **agenda** para el mes que viene
- 5_ 2do Contacto: Intentamos programar una visita o clase de prueba. Llega el 1 del mes siguiente, nos sale la agenda, nos contactamos “Hola! Nos dijiste que este mes comenzarías a entrenar en hammerX, te gustaría que coordinemos una clase de prueba para que nos conozcamos? Marcamos el 2do contacto realizado.
- 6_ Registramos la **clase de prueba** coordinada
- 7_ 3er Contacto: El día de la clase de prueba nos contactamos nuevamente recordando la clase
- 8_ Notificamos al profe las observaciones
- 9_ Al día siguiente nos contactamos con la agenda de “recordatorio clase de prueba día anterior”.
 - Si el cliente vino y pago, no nos contactamos, damos por finalizado y registramos
 - Si el cliente no vino reprogramamos
 - Si el cliente vino y no pago, coordinamos una nueva **VISITA** para que venga a inscribirse
- 10_ 4to contacto: El día de la visita le mandamos el msj recordatorio y notificamos al recepcionista si es necesario. Debemos esperarlo nosotros en la sede para ganar la comisión.
- 11_ Al día siguiente tendremos la agenda de recordatorio nuevamente. Revisamos

nuevamente que decisión tomo el socio

- Si el cliente vino y pago, no nos contactamos, damos por finalizado y registramos
- Si el cliente no vino reprogramamos y oordinamos una nueva **VISITA** para que venga a inscribirse en otro momento.

Este flujo seria completo, generalmente no toma tantos pasos, es importante que si el cliente realiza una clase de prueba, cuando salga de la misma lo contactemos personalmente para convencerlo de abonar la misma y si no es en el momento la inscripción, si podemos coordinar allí la visita (Generalmente el prospecto dice mañana vuelvo, como ejemplo) y registramos.