



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

PROYECTO SEGUIMIENTO OPERACIÓN COMERCIAL (PSOC)

FRACCIONAMIENTO: PUNTA NORTE

NO. VIVIENDAS: 233 VIVIENDAS

GENERALIDADES

Manejo de módulos de administración de información

- INVENTARIO
- PROSPECCIÓN
- ADMINISTRACIÓN INVENTARIO A VENTAS
- SEGUIMIENTO A CLIENTES EN LÍNEA DE PRODUCCIÓN
- ADMINISTRACIÓN CRÉDITOS PUENTE
- SEGUIMIENTO A DOCUMENTOS TITULACIÓN
- SEGUIMIENTO COBRANZA DE ENGANCHES
- ADMINISTRACIÓN DE COMISIONES A VENTAS
- MODULO ENTREGA DE VIVIENDA

Captura y manejo de información:

CAMPOS ESTÁTICOS .- Los campos de carga inicial serán con poco dinamismo por ser carga inicial y se cambiarán en su caso por errores o modificaciones mínimas.

CAMPOS DINÁMICOS .- Los campos utilizados para administrar o darle movilidad se componen de estatus que cambiarán conforme eventos y serán modificables con facultades de usuarios

CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS.- Los campos no se modifican ya que estos contienen formula correlacionada con los campos estáticos y dinámicos para mejor interpretación de la información.

Monitoreo de información:

TABLEROS DE SEGUIMIENTO .- Se manejarán tableros de seguimiento predefinidos y mascarillas para ver pormenorizadamente a los clientes y/o ubicaciones.

GRÁFICOS CLASIFICADORES DE INVENTARIO.-Sembrado de desarrollo identificado con colores para identificación gráfica.



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

MÓDULO INVENTARIO

CARGA INICIAL.- Se presentan los campos que se llenarán para cada ubicación, con lo anterior se manejará un congelado de los atributos.

CAMPOS ESTÁTICOS "INVENTARIO"

- a. No.- Se conformará de un consecutivo para las 233 viviendas del proyecto
- b. CUV.- Captura de clave única de vivienda
- c. ID.- Identificador de logaritmo Manzana+Macrolote+Lote en formato texto "000000"
- d. Manzana.- Identificación de las 5 manzanas del desarrollo (de la 2 a la 6)
- e. Macro Lote.- Identificación de las 10 Macrolotes del desarrollo (de la 1 al 10)
- f. Lote.- Identificación de los 233 lotes del desarrollo (del 1 a la 24)
- g. Calle.- Nombre definido en el Régimen de condominio
- h. No. Oficial.- Asignación para identificador por calle
- i. M² terreno.- Propio de cada lote
- j. M² Construcción.- Conforme su prototipo AKUA o MARINE
- k. Prototipo.- Carga de los dos prototipos AKUA o MARINE
- l. ETAPA.- Carga de 3 etapas conforme identificador de Manzana+Macrolote+Lote
- m. PRECIO.- Precio definido conforme estrategia
- n. FECHA TERMINACIÓN OBRA.- Carga inicial de fechas de terminación conforme el calendario de obra

CAMPOS DINÁMICOS "INVENTARIO"

1. % OBRA REAL.- Se especifica el avance de obra el porcentaje conforme reporte y recorrido físico por vivienda (esto se especifican en rangos de 10% (0% a 100%))
2. CRED. PUENTE.-Se indica el estatus de "LIBERADO" o "NO LIBERADO", el estatus depende del pago del crédito puente o eliminación de la línea de Crédito para construcción de la vivienda.
3. BANCO ACREEDOR CP.- Se indicará el nombre del Banco que otorga el préstamo en crédito Puente (SANTANDER, BANORTE, BANCOMER, AFIRME, BANAMEX, SOFOM)
4. FECHA LIBERACIÓN C. PUENTE.- Se indica la fecha en formato dd/mm/aa en que se cancela línea de crédito por vivienda
5. VALOR LIBERACIÓN.- Se indica el monto de crédito autorizado por vivienda por entidad financiera
6. MONTO MINISTRADO.-Cada ministración de crédito se actualizará el monto ejercido en pesos
7. CRED. PUENTE PAGADO.-Cada pago ya sea parcial o total se indicará el monto de capital que se abona al Banco acreedor
8. FECHA PAGO SIAPA.- Indicar la fecha en que se paga el último recibo de SIAPA de la cuenta individual
9. FECHA PAGO PREDIAL.- Indicar la fecha en que se paga el último recibo de PREDIAL de la cuenta individual
10. FECHA EMISIÓN CLG.- Indicar la fecha en que se paga el último certificado de Libertad de Gravamen
11. ESTATUS OBRA.-Tendrá las facultades de indicar la vivienda en los siguientes estatus:
 - o EN OBRA.- En proceso construcción
 - o LIBERADA EN OBRA.- En proceso construcción a solicitud comercial se pide liberación
 - o TERMINADA.-Vivienda terminada y lista para administrar la venta
 - o BLOQUEADA OBRA.-Por decisión atípica se bloquea vivienda.

CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS "INVENTARIO"

- PROYECCIÓN OBRA.- Este campo se habilita con la fecha de obra (campo "n") para que defina la quincena y año de proyección de obra
- POR EJERCER CRED. PUENTE.- Este campo indica el monto por ejercer de la línea de crédito, ejerce la formula de (Monto de crédito – Ministraciones de crédito)



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

- SALDO CRED. PUENTE.- Este campo indica el monto por pagar de crédito, ejerce la formula de (Ministraciones – pagos de crédito)
- % MINISTRADO.- Calcula porcentaje de línea de crédito utilizada.
- % X EJERCER.- Calculo el porcentaje de línea de crédito por disponer.
- SIAPA.- Fórmula que indica la antigüedad del pago del SIAPA
- PREDIAL.- Fórmula que indica la antigüedad del pago del PREDIAL
- CLG.- Fórmula que indica la antigüedad del pago del Certificado de Libertad de Gravámen

USUARIOS MÓDULO INVENTARIO

- USUARIO CAPTURA CAMPOS ESTÁTICOS MÓDULO INVENTARIO.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de carga inicial (una vez cargado y guardado sólo el USUARIO MAESTRO podrá otorgar nuevas facultades de modificación).
- USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO.-Usuario para cargar la operación de avance de obra, administración de crédito puente y seguimiento a pagos de documentos titulación.
- USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios de captura de inventario)

MÓDULO ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS

CAMPOS DINÁMICOS “ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS” .- Estos campos serán administrados por el USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA, el cuál tendrá la facultad de liberar o bloquear viviendas sin cliente y que el USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO haya clasificado en estatus “TERMINADA” O “EN OBRA LIBERADA” , lo anterior para otorgar las definiciones del salida de inventario bajo el sistema PEPS (Primeras entradas, Primeras Salidas).

- ESTATUS UBICACIÓN.-Tendrá las facultades de indicar la vivienda en los siguientes estatus:
 - LIBRE.- Vivienda sin cliente que se puede ofrecer al prospecto
 - BLOQUEADO.- Inventario que por decisión comercial no se quiere sacar inventario a Ventas

❖ Nota: En caso de requerir un cambio de ubicación se tendrá que solicitar el cambio al USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO para que cambie la ubicación y se genere el formato “CAMBIO DE UBICACIÓN”. Esta función se podrá realizar siempre y cuándo se cumpla con la siguiente restricción:

- Ubicación liberada para ventas por Obra
- Que no tenga cliente

Al efectuar la autorización se cambiará la ubicación y se liberará la anterior a Inventario para vender.

USUARIOS MÓDULO ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS

- USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA.- Usuario que tiene facultades de incluir los estatus de “LIBRE o BLOQUEADO”
- USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO.-Usuario que tendrá la facultad podrá cambiar una ubicación en caso de que se requiera por parte del cliente y con consentimiento del cliente, Gerente y Administrador de inventario.
- USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios de captura de inventario)



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

MÓDULO PROSPECCIÓN

Módulo para administrar a los clientes que llegan al desarrollo en los que intervienen Recepción, Vendedores, Gerencia de Venta y se correlaciona con USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO.

CAMPOS ESTÁTICOS "PROSPECCIÓN"

1. FECHA VISITA.- Se captura fecha en que el cliente llega al punto de Venta en formato dd/mm/aa
2. NOMBRE CLIENTE.-Se indica el nombre del cliente en formato Nombre/nombre2/apellidopaterno/apellidomaterno (como criterio sólo clientes que visitan por primera vez y el principal del crédito individual)
3. CALLE.-Indicar la calle de su dirección principal
4. COLONIA.-Indicar Colonia de su dirección principal
5. C.P.- Indicar CP de su dirección principal
6. MUNICIPIO.- Indicar Municipio de su dirección principal
7. ESTADO.- Indicar estado de su dirección principal
8. CORREO ELECTRONICO.- Dirección de correo electrónico del principal
9. TELEFONO CASA.-Formato "00-00000000"
10. TELEFONO MOVIL.-Formato "00-00000000"
11. TELEFONO RECADOS.-Formato "00-00000000"
12. INGRESOS CONYUGALES.-Monto de ingresos mensuales conyugales
13. CANAL FINANCIERO.- De acuerdo a su cotización se indicará el canal que posiblemente el cliente compre su vivienda
 - o INFONAVIT.- Todos los clientes que cotizan al IMSS
 - o FOVISSSTE.- Todos los clientes que cotizan al ISSSTE
 - o IPEJAL.- Todos los clientes que cotizan en el Instituto de Pensiones del Estado de Jalisco
 - o BANCOS.- Todos los clientes que no coticen a las anteriores o que tengan economías independientes.
 - o OTROS.- Cualquier otro esquema que no esté en el anterior mencionado.
14. CANAL PROSPECCIÓN.- Se indica el medio por el cual el prospecto llegó al punto de venta
 - o ACTIVACIÓN.-Estrategia comercial que se enteró en algún sitio de alto tráfico (PLAZA, ESCUELA, FERIA, ETC)
 - o RECOMENDADO.- Cliente referido de otro cliente que haya visita el desarrollo
 - o BASE DE DATOS.- Llamada, carta, e-mail por parte de punta norte
 - o PUBLICIDAD.- Cualquier medio masivo de publicidad
 - o EXPO.-Por medio masivo dirigido a la venta de PUNTA NORTE
 - o FRACCIONAMIENTO.- Visita directa al ver el fraccionamiento
 - o VENDEDOR.-Referido por parte del Vendedor a visitar el fraccionamiento
 - o OTRO.-Cualquier otro medio diferente a los anteriores.
15. VENDEDOR ASIGNADO.- Indicar el vendedor que se asigna al momento de la visita

CAMPOS DINÁMICOS "PROSPECCIÓN".- Estos campos serán administrados por los vendedores para darle seguimiento a todos los clientes que han visitado el desarrollo y será responsabilidad de dar seguimiento.

- a. ESTATUS PROSPECCIÓN.- Se administra con sub-estatus para tener a un posible prospecto calificado, este se calificará de la siguiente forma:
 - NO PERFILADO.- Cliente que el vendedor identifica que por nivel de ingresos o esquemas crediticios no califica para comprar en el desarrollo (cada cliente debe tener el Vo.Bo. del supervisor de venta o Gerente para realmente definir que no es prospecto)
 - POR CERRAR.- Cliente el cuál el vendedor identifica que está por cerrar, ya validó que si puede ser sujeto a crédito, tiene los recursos y su interés es alto, por lo que representa la cartera de clientes por cerrar.
 - SIN INTERÉS.- Cliente que a pesar de visitar el desarrollo ya determinó que no está interesado o maneja objeciones de compra (El Gerente o supervisor de ventas determinará si se dará seguimiento a través de otro vendedor o tratamiento especial para reactivar interés)
 - APARTADO.- Una vez que el cliente desea apartar y paga su apartado de la casa se generará el siguiente proceso:

- Habilitación de la fecha en que el cliente aparta su vivienda
 - Opción de escoger una ubicación que esté libre en el sistema
 - Habilita las condiciones de pago
 - Se generará el **PLAN DE PAGOS** (se establecen hasta 10 montos, con 10 fechas de vencimiento mismo que debe correlacionar con el valor de vivienda más gastos)
 - Se habilitará el **CONTRATO DE COMPRAVENTA** para impresión y firma
 - Al elegir la ubicación se cambiará en el módulo de ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIO A VENTAS el estatus ubicación a "CON CLIENTE".
- ❖ Nota: En caso de requerir un cambio de ubicación se tendrá que solicitar el cambio al USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO INVENTARIO para que cambie la ubicación y se genere el formato **"CAMBIO DE UBICACIÓN"**. Esta función se podrá realizar siempre y cuando se cumpla con la siguiente restricción:
- Ubicación liberada para ventas
 - Que no tenga cliente

Al efectuar la autorización se cambiará la ubicación y se liberará la anterior a Inventario para vender.

- b. COMENTARIOS VENTAS.- Se especificarán todos los comentarios por parte del vendedor o supervisor respecto al cliente

CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS "PROSPECCIÓN"

- CAJÓN FECHA VISITA .- Conforme fecha capturada se especificará la antigüedad de los clientes por cajones de semanas.
 - Hasta 3 días
 - 1ra SEM
 - 2da SEM
 - 3ra SEM
 - 4ta SEM
 - 5ta SEM
 - 6ta SEM
 - 7ma SEM
 - 8va SEM
 - > a 2 MESES
- SEMANA VISITA .- Indica el número de semana que visita el cliente (de la 1 a la semana 52 del año)
- MES VISITA .- Indica el mes de la visita del prospecto
- CAJÓN INGRESOS .- Encajona los ingresos para identificar el perfilamiento de los prospectos
 - HASTA 12 MILES
 - ENTRE 12 Y 18 MILES
 - DE 18 A 25 MILES
 - DE 25 A 35 MILES
 - DE 35 A 45 MILES
 - > DE 45 MILES
- ESTATUS PROSPECCIÓN
 - CANCELADO.- Cliente que en su momento apartó y decide cancelar, este estatus no lo maneja el vendedor, sino hasta que el administrativo de Ventas cancela al cliente.

USUARIOS MÓDULO PROSPECCIÓN

- USUARIO CAPTURA CAMPOS ESTÁTICOS MÓDULO PROSPECCIÓN.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de todos los clientes que acuden al punto de venta (una vez cargado y guardado sólo el USUARIO MAESTRO podrá otorgar nuevas facultades de modificación).
- USUARIO CAPTURA DE CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO PROSPECCIÓN.-Multiusuario para administrar la atención de los clientes que visitan el desarrollo, cada vendedor deberá cambiar el estatus desde que visita hasta llegar a una resolución por cliente, ya sea NO PERFILADO, SIN INTERES O APARTADO.
- USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA.- Usuario que tiene facultades de dar de alta USUARIOS CAMPOS DINÁMICOS PROSPECCIÓN. Adicionalmente está facultado para incluir metas por semana, mes o anual.



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

- USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios de captura de inventario)

MÓDULO SEGUIMIENTO A CLIENTES LÍNEA CLIENTE

Módulo para administrar a los clientes apartados y su seguimiento en la línea de firma-cobro

CAMPOS DINÁMICOS "SEGUIMIENTO LINEA CLIENTE"

Una vez que los clientes apartaron se dará seguimiento a los clientes en su proceso para la firma y cobro.

1. FECHA INTEGRACIÓN.- Captura de fecha en que el expediente se tiene complementado para análisis de viabilidad en formato dd/mm/aa.
2. FECHA PROYECCIÓN FIRMA.- Captura de fecha en que el expediente se tiene proyectado tener autorizado y listo para firma en formato dd/mm/aa.
3. FECHA AUTORIZACIÓN.- Captura de fecha en que el expediente se autorizó por la entidad financiera en formato dd/mm/aa.
4. AVALÚO.- Captura de fecha en que se tiene el avalúo en formato dd/mm/aa.
5. FECHA FIRMA.- Captura de fecha en que se firman escrituras en formato dd/mm/aa.
6. FECHA COBRO.- Captura de fecha en que se tiene contemplada la fecha de pago en formato dd/mm/aa.
7. COMENTARIOS CRÉDITO.- Se indicarán todos los comentarios de los clientes de manera pormenorizada, desde su entrada a tramitología hasta el último evento del cliente.
8. NOTARIA.- Captura de la notaria que hizo el trámite de titulación.
9. FECHA ENTREGA VIVIENDA.- Captura de fecha en que se tiene contemplada la entrega de la vivienda al cliente. A partir de este evento se detona el formato "ORDEN DE ENTREGA DE VIVIENDA" que agrupa los siguientes conceptos:
 - Nombre cliente
 - Fecha
 - Notaria
 - Ubicación (Manzana, Macrolote, Lote)
 - Calle y no. oficial
 - Precio vivienda
 - Pago crédito
 - Pago enganche y gasto con estatus

CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS "SEGUIMIENTO LINEA CLIENTE"

- SEMANA APARTADO.- Indica la semana de apartado conforme fecha (de la 1 a la 52)
- MES APARTADO.- Indica mes de apartado conforme fecha cliente
- SEMANA FIRMA.- Indica la semana de firma conforme fecha (de la 1 a la 52)
- MES FIRMA.- Indica mes de firma conforme fecha cliente
- SEMANA ENTREGA VIVIENDA.- Indica la semana de ENTREGA DE VIVIENDA CLIENTE conforme fecha (de la 1 a la 52)
- MES ENTREGA VIVIENDA.- Indica mes de ENTREGA DE VIVIENDA conforme fecha cliente
- CAJÓN PROY. FIRMA.- Correlaciona la fecha de proyección vs Fecha de obra para definir el evento mayor para firma (los cajones por QUINCENAS Y MES).
- DIAS APARTADO.- Encajona los días transcurridos desde que el cliente apartó su casa
 - Hasta 3 días
 - 1ra SEM
 - 2da SEM
 - 3ra SEM
 - 4ta SEM
 - 5ta SEM
 - 6ta SEM
 - 7ma SEM



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

- 8va SEM
- > a 2 MESES
- DIAS FIRMA.- Encajona los días transcurridos desde que el cliente firmó su casa
 - Hasta 3 días
 - 1ra SEM
 - 2da SEM
 - 3ra SEM
 - 4ta SEM
 - 5ta SEM
 - 6ta SEM
 - 7ma SEM
 - 8va SEM
 - > a 2 MESES
- ESTATUS CLIENTE.-Conforme avanza el proceso se indican los siguientes estatus y eventos:
 - a. SIN CLIENTE.- La vivienda no ha sido liberada por MÓDULO DE OBRA y no tiene cliente en ubicación
 - b. INTEGRACIÓN.-Está en proceso de recabar expediente básico para entregar a Crédito y analizar su viabilidad por parte de Ventas
 - c. PREAUTORIZACIÓN.-Expediente integrado y analizando viabilidad por parte de Crédito
 - d. ANALISIS.-Expediente en análisis para enrutar a autorización a una entidad financiera
 - e. SALVEDAD.- Expediente con alguna corrección o maduración de algún documento o proceso para seguir con el proceso de autorización
 - f. AUTORIZADO.- Cliente autorizado por una entidad financiera
 - g. DICTAMINACIÓN.- Cliente autorizado en proceso de gestión ante entidad financiera, notaria, cliente y Contraloría PUNTA NORTE. Al marcar este evento se detona Formato **"ORDEN DE ESCRITURACIÓN"** que agrupa los siguientes conceptos:
 1. Nombre cliente
 2. Fecha
 3. Notaria
 4. Ubicación (Manzana, Macrolote, Lote)
 5. Calle y no. oficial
 6. Precio vivienda
 7. Pago crédito
 8. Pago enganche y gasto con estatus de pago
 - h. POR FIRMAR.- Todas las entes sincronizadas y en programación para firmar escritura
 - i. FIRMADO.-Evento realizado y en proceso de cobro de la vivienda
 - j. COBRADO.- Vivienda cobrada a entidades financieras y cliente
 - k. VIV. ENTREGADA.- Vivienda entregada al cliente
 - l. CANCELADO.- Cliente que por razones imputables o no se cancela.

USUARIOS MÓDULO SEGUIMIENTO CLIENTE

- USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO SEGUIMIENTO CLIENTE.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de todos los clientes están en la línea de seguimiento al cliente hasta la firma.
- USUARIO CAPTURA ADMINISTRADOR SEGUIMIENTO CLIENTE.-Usuario para administrar los campos de DICTAMINACIÓN Y VIV. ENTREGADA con el propósito de generar los reportes y autorizar los eventos.
- USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios)

MÓDULO SEGUIMIENTO A COBRANZA DE ENGANCHE Y GASTOS

Módulo para administrar los pagos de los clientes conforme su plan de apartado.

CAMPOS DINÁMICOS "SEGUIMIENTO COBRANZA"

Conforme la carga del plan de pagos en el MÓDULO DE PROSPECCIÓN se habilitará seguimiento a los pagos.



PCTV

Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

- Estatus de Enganche 1 10
 - VIGENTE.- Pago que no está cubierto y no se ha vencido
 - PAGADO.-Pago acordado por el cliente y cubierto
 - VENCIDO.-Pago no cubierto por el cliente conforme plan de pagos.

CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS "SEGUIMIENTO COBRANZA"

- SEMANA PLAN PAGOS.- Determinación de estatus cobros por semana (PAGADO, VIGENTE O VENCIDO)
- MES PLAN PAGOS.- Determinación de estatus cobros por mes (PAGADO, VIGENTE O VENCIDO)
- AÑO PLAN PAGOS.- Determinación de estatus cobros por año (PAGADO, VIGENTE O VENCIDO)

USUARIOS MÓDULO SEGUIMIENTO COBRANZA

- USUARIO CAPTURA CAMPOS DINÁMICOS MÓDULO SEGUIMIENTO COBRANZA.- Usuario que se habilitará exclusivamente para los campos de estatus de los pagos o cambio de montos.
- USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios)

MÓDULO SEGUIMIENTO A COMISIONES DE VENTA

Módulo para administrar el pago de comisiones a vendedores

CAMPOS DINÁMICOS "SEGUIMIENTO COMISIONES A VENTAS"

Conforme la carga del plan de eventos en el MÓDULO DE PROSPECCIÓN se habilitará seguimiento a los pagos a vendedores.

- ESTATUS COMISIÓN DE VENTAS
 - PAGADA.- Comisión ejecutada y pagada al vendedor
 - PENDIENTE.-Comisión pendiente ya sea por no pago o por no realizarse el evento que detona la misma
 - POR CANCELAR.-Cliente cancelado y comisión por descontar
- PORCENTAJE DE COMISIÓN.- Esta es determinada por un porcentaje del precio de venta.
- FECHA DE CANCELACIÓN.-Esta fecha se indicará al momento al momento que se defina un cliente a cancelar.

CAMPOS DINÁMICOS CORRELACIONADOS "SEGUIMIENTO COBRANZA"

- FECHA PAGO 1.-Esta fecha será cargada al momento en que se modifique el estatus de un cliente como PREAUTORIZADO en el MÓDULO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE.
- FECHA PAGO 2.- Esta fecha será cargada al momento en que se modifique el estatus de un cliente como AUTORIZADO en el MÓDULO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE.
- FECHA PAGO 3.- Esta fecha será cargada al momento en que se modifique el estatus de un cliente como FIRMADO en el MÓDULO DE SEGUIMIENTO AL CLIENTE.
- CAJÓN COMISIÓN 1.- Correlacionará la fecha de pago en QUINCENA-MES-AÑO de pago cuando se cargue la fecha evento
- CAJÓN COMISIÓN 2.- Correlacionará la fecha de pago en QUINCENA-MES-AÑO de pago cuando se cargue la fecha evento
- CAJÓN COMISIÓN 3.- Correlacionará la fecha de pago en QUINCENA-MES-AÑO de pago cuando se cargue la fecha evento

USUARIOS MÓDULO SEGUIMIENTO COBRANZA

- USUARIO ADMINISTRADOR DE LA VENTA.- Usuario que se tendrá facultades de capturar las comisiones pagadas, pendientes o por cancelar.
- USUARIO MAESTRO.-Tiene facultades para todo el sistema (captura, modificación, consulta y dar facultades a nuevos usuarios)



PCTV Promotora de Crédito y Titulación a la Vivienda

GRÁFICOS CLASIFICADORES DE INVENTARIO

COLORES CLASIFICADORES GUÍA SEMAFORO:

- ROJO
- ANARANJADO
- AMARILLO
- VERDE
- AZUL

MODULO INVENTARIO

- SEGUIMIENTO OBRA A VENTAS
 - ✓ BLOQUEADA EN OBRA ROJO
 - ✓ LIBERADA EN OBRA ANARANJADO
 - ✓ OBRA AMARILLO
 - ✓ TERMINADA VERDE
- SEGUIMIENTO CRÉDITO PUENTE
 - ✓ LIBERADO ROJO
 - ✓ NO LIBERADO VERDE
- AVANCE DE OBRA
 - ✓ 0% AVANCE ROJO
 - ✓ ENTRE 10% Y 30% ANARANJADO
 - ✓ ENTRE 40% Y 70% AMARILLO
 - ✓ ENTRE 80% Y 90% VERDE
 - ✓ 100% AZUL

MÓDULO SEGUIMIENTO CLIENTE

- ✓ SIN CLIENTE ROJO
- ✓ CANCELADO ANARANJADO
- ✓ CON CLIENTE AMARILLO
- ✓ FIRMADO VERDE
- ✓ VIVIENDA ENTREGADA AZUL

MÓDULO ADMINISTRACIÓN INVENTARIO A VENTAS

- ✓ NO LIBERADO OBRA AZUL
- ✓ BLOQUEADO AMARILLO
- ✓ LIBRE VERDE

COMBINACIONES

- SEGUIMIENTO OBRA-CLIENTE
 - ✓ TERMINADA/SIN CLIENTE ROJO
 - ✓ EN OBRA / SIN CLIENTE ANARANJADO
 - ✓ EN OBRA / CON CLIENTE AMARILLO
 - ✓ TERMINADA/CON CLIENTE VERDE
 - ✓ FIRMADA AZUL
- SEGUIMIENTO CREDITO PUENTE-CLIENTE
 - ✓ LIBERADO/SIN CLIENTE ROJO
 - ✓ NO LIBERADO/ SIN CLIENTE ANARANJADO
 - ✓ NO LIBERADO/ CON CLIENTE AMARILLO
 - ✓ LIBERADO/CON CLIENTE VERDE