

<b>Ingeteam</b>	<b>ACTA DE REUNIÓN</b>	
<small>IPT_ACRM_ACT_150414_FlujoVentas.doc</small>	<i>Proyecto CRM – Flujo de Ventas</i>	14/04/2015

<b>EMPRESAS / ORGANISMOS</b>	IPT-FV
	Content-SORT

<b>ASISTENTES</b>	Jose Luis Gutiérrez	IPT-FV
	Jesús Asiáin	IPT-FV
	Ignacio Parres	Content SORT
	Arturo Albacete	Content SORT

<b>FECHA DE LA REUNIÓN</b>	14/04/2015	<b>Comienzo</b>	15:00
<b>LUGAR DE LA REUNIÓN</b>	IPT-FV Sala 21	<b>Finalización</b>	19:00

<b>ASUNTOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de la actividad de elaboración de una oferta</li> <li>• Primer análisis de la plantilla de Oferta</li> <li>• Análisis de la base de datos Ofertas (BD 5)</li> </ul>
----------------	---

### CONTENIDO DE LA REUNIÓN

- Se da inicio a la reunión analizando la actividad Flujo de ventas (VTA.030) del proceso de ventas (VTA).
- En paralelo se va actualizando la “BD5 Ofertas” dejando la versión 150414, adjunta a esta acta.
- José Luis Gutiérrez propuso modificar el diagrama del proceso donde se identifican las ayudas:
  - Comprobar Precio Especial – VTA.030.40
  - Comprobar Plazos – VTA.030.45
  - Comprobar Crédito – VTA.030.50
  - Ayuda Técnica – VTA.030.55
  - Coste de Componentes – VTA.030.60
  - Requerimientos Legales – VTA.030.65
  - Logística – VTA.030.70

Solicita que debe quedar reflejadas todas las opciones que tiene un comercial, indicando de forma explícita cada opción de ayuda, que, además, pueden iniciarse en paralelo.

Una vez se ha solicitado una ayuda la actividad podría concluir con que la oferta no puede ser finalizada con éxito (por ejemplo cuando no se concede una baja de precio de un producto por debajo de su límite mínimo) por lo que se finalizaría la elaboración de la oferta.

<b>Ingeteam</b>	<b>ACTA DE REUNIÓN</b>	
<small>IPT_ACRM_ACT_150414_FlujoVentas.doc</small>	<i>Proyecto CRM – Flujo de Ventas</i>	14/04/2015

- A continuación se añade un campo de estado de la oferta en la BD 5 para poder llevar a cabo un seguimiento más riguroso y obtener una mayor profundidad en los informes. Se propone codificar la probabilidad de la oferta junto con su estado. Las probabilidades se usarán para las previsiones e informes así como la evaluación de los KAM.
- Para facilitar la búsqueda de productos en el sistema por parte de los comerciales, el CRM dispondrá de un buscador de códigos 25 que permitirá la búsqueda de productos por código y por nombre, entre otros filtros como familia y serie.
- En la “BD5 Ofertas” se definen los siguientes grupos de campos:
  - Datos de la oferta
  - Ubicación del proyecto
  - Lista de materiales
  - Fechas de la oferta
  - Hitos de entrega
  - Hitos de pago
  - Documentos

Además, se añaden las siguientes listas con los valores correspondientes:

- Warranty Documents
- Estados de la oferta:
  - Abierta
  - En espera de respuesta (cuando se ha hecho alguna solicitud de ayuda)
  - Enviada
  - Perdida
- IPT – FV hace entrega a Content SORT de una muestra del documento “Technical & Commercial Quote” que se usará en el análisis de la oferta.
- IPT – FV hace entrega a Content SORT de una muestra del documento “Condiciones de Suministro 2015 – Inversores INGECON SUN y Accesorios” que se usará en el análisis de la oferta.

## PRÓXIMAS ACCIONES

- Jesús Asiáin solicitará la información necesaria sobre el uso de la documentación legal. Ésta será necesaria para el apartado de Requerimientos Legales en la oferta.
- Content SORT desarrollará el diagrama de procesos incluyendo un esquema de decisión para todas las opciones de ayuda a la hora de elaborar una oferta.