# **PARA LA ELABORACIÓN DE LA FICHA DE CLIENTES**

AQUÍ SE TRABAJA CON 7 TIPOS DE CLIENTES:

1. CLIENTE DE PROCESO/POTENCIAL[[1]](#footnote-1)
2. CLIENTE DE AUTONOMO
3. CLIENTE AFILIADO
4. CLIENTE DE PROCESO/POTENCIAL-AUTONOMO
5. CLIENTE DE PROCESO/POTENCIAL-AFILIADO
6. CLIENTE DE PROCESO/POTENCIAL-AUTONOMO-AFILIADO
7. CLIENTE AUTONOMO-AFILIADO

QUIERE DECIR QUE UNA SOLA PERSONA PUEDE ESTAR ENMARCADO EN UNO, DOS O TRES PROCESOS, POR TANTO, COMO LO HABLAMOS, NO ES NECESARIO HACER UNA DISTINCIÓN PARA CADA UNO EN EL PROGRAMA, LA IDEA ES QUE SE ELABORE UNA SOLA FICHA DE CLIENTE; PERO CON LA POSIBILIDAD DE MARCAR SI SE TRATA DE UN AUTONOMO, AFILIADO, O LOS DOS; PUES EN TODOS LOS CASOS SE TRATA DE UNA SOLA PERSONA QUE PÙEDE CUMPLIR UNA, DOS O TRES CONDICIONES.

EN EL ANALISIS DE LAS TRES FICHAS QUE AQUÍ SE EMPLEAN (FICHA DEL CLIENTE, FICHA DEL CLIENTE-AUTONOMO/A Y FICHA AFILIADO), APARECEN **22** REQUERIMIENTOS:

* **7** COINCIDEN EN LAS TRES (LE LLAMAREMOS **GRUPO I**)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| FECHA DE ALTA | NOMBRE Y APELLIDOS | DIRECCIÓN Y CP |
| CIUDAD/LOCALIDAD/PROVINCIA | DNI/NIE/PASAPORTE | NACIONALIDAD |
| TELEFONO |  |  |

* **6** COINCIDEN CON DOS (“FICHA DEL CLIENTE” Y “FICHA DE AFILIADO”) (**GRUPO II**)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PROFESION | ESTADO CIVIL | HIJOS/EDADES |
| NOMBRE DE LOS PADRES | FECHA NACIMIENTO | CÓMO NOS CONOCIO |

* LA “FICHA DEL CLIENTE” TIENE **4** REQUERIMIENTOS QUE NO TIENE EL RESTO (**GRUPO III**)

|  |  |
| --- | --- |
| ASESOR QUE LO ATIENDE | CUANDO LLEGÓ A ESPAÑA |
| TIPO DE PROCEDIMIENTO | PAGO DE CONSULTA (S/N) |

* LA “FICHA DEL CLIENTE-AUTONOMO/A”, TIENE **5** REQUERIMIENTOS QUE NO TIENE EL RESTO. (**GRUPO IV**)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| DISPONE DE CERTIFICADO DIGITAL (S/N) | HA ESTADO DE ALTA COMO AUTONOMO (S/N) | NUMERO DE SEGURIDAD SOCIAL |
| No. CUENTA BANCARIA | TITULAR DE LA CUENTA BANCARIA |  |

ENTONCES TE PROPONGO QUE CUANDO SE LE VAYA A DAR DE ALTA A UN CLIENTE Y SE ACCEDA A LA FICHA, SE INICIE CON LA INFORMACION DEL GRUPO I, QUE ES COMUN PARA TODAS. UNA VEZ RELLENADO LOS 7 CAMPOS, SALGA UN MENSAJE O UN CHECKLIST PARA QUE EL OPERADOR O FUNCIONAL DISTINGA LA CONDICIÓN DE ESTE CLIENTE: “PROCESO/POTENCIAL”, “AUTONOMO/A” O “AFILIADO” Y EN DEPENDENCIA DE LA CONDICIÓN O CONDICIONES QUE TENGA, ENTONCES SE DESPLIEGAN LOS REQUERIMIENTOS QUE LE CORRESPONDAN.

NOTA: ES IMPORTANTE TENER EN CUENTA QUE UN CLIENTE (CUALQUIERA QUE SEA SU CONDICION INCIAL), PUEDE EN ALGUN MOMENTO OSTENTAR OTRA (S) CONDICION (ES), POR TANTO, ES IMPORTANTE TENER LA POSIBILIDAD DE ACTUALIZAR ESTA INFORMACIÓN

IGUALMENTE ES IMPORTANTE QUE CADA CLIENTE GENERE UN NUMERO CONSECUTIVO (LA CANTIDAD DE DIGITOS LA DEJO A TU CONSIDERACIÓN

YO TE ENVIO ADJUNTO A ESTE DOCUMENTO LAS TRES FICHAS, NOTA QUE CADA UNA DE ELLAS LLEVA ANEXO UN ESCRITO DE CONTRATO, ES NECESARIO QUE CUANDO SE GENERE LA FICHA PARA QUE EL CLIENTE LA FIRME, TAMBIEN ÉL TENGA LA POSIBILIDAD DE VER ESE CONTRATO, DE ACUERDO AL TIPO DE CLIENTE QUE ES

* RECUERDA QUE NECESITAMOS QUE LA FICHA QUE SE GENERE TENGA UN ESPACIO DONDE EL CLIENTE PUEDA FIRMAR Y PARA ELLO VAMOS A UTILIZAR LA TABLETA QUE NOS DEJASTE EN LA OFICINA.

# **OTROS TEMAS A PUNTUALIZAR**

* LOS DOCUMENTOS \*.PDF QUE SE GENEREN, DEBEN PRESCINDIR DEL NUMERO ID EN EL NOMBRE (EJEMPLO: ~~167110013301~~-TASA-ALBERTOPDF.PDF).
* ELIMINAR DENTRO DE LOS ESPECIALISTAS O ASESORES A: YANELIS ROSELL Y A ANA TASCON
* AGREGAR A ANDRES GRAJALES ZAPATA Y A GERARDO DARIAS RAMIREZ.
* CREAR ROL DE SUPER ADMIN.
* POR AHORA NO SE VA A HACER NADA CON LO DE CONTABILIDAD.

1. LA PALABRA POTENCIAL VIENE DADA A QUE TENEMOS CLIENTES QUE NOS LLAMAN POR TELEFONO PARA ALGUNA CONSULTA O ASESORIA Y NO ACUDEN AL DESPACHO; PERO POR LO GENERAL DESPUES DE SECONVUIERTEN EN CLIENTES FÍSICOS Y YA TENDRIAMOS SUS DATOS. [↑](#footnote-ref-1)