**A TENER EN CUENTA INFORMES**

**INFORMES CLIENTES:**

Listado de CRM

Donde incluimos el “Código”, el Id de cliente que nos permitirá después cruzar con el resto de listados. A tener en cuenta por número de Código:

* Cliente = 1 a 10.000 y que el campo Clave de Riesgo Diferente a Baja
* Baja = con Codigo de cliente pero en Clave de Riesgo pone Baja
* Prospect = a partir del Código 12.566 en adelante (una vez que es cliente, se elimina este código y se asocia el nuevo de cliente que se define en el ERP)

Datos que son calculados en nuestra BBDD MATRIZ, donde trabajábamos antes estos campos:

* Posición ranking: cuando realizamos la Matriz de clientes (método estadístico) a primeros de año y que según facturación y rentabilidades y algun que otro cruce, nos sale que posición tiene para nosotros. Como llevamos varios años haciéndolo, vamos acumulando este dato que nos sirve para ver evolución. NO se puede sacar de ninguna aplicación. OPCION que se nos ocurre, es tener un Excel anclado en estructura, donde cada año pongamos el número que ocupa y que sirva para consulta. El campo a poder cruzar sería Código.
* Facturación total del cliente , no con nosotros, sino lo que compras a las empresas con la facturación final de una empresa. Nos sirve para segmentar los clientes, y este dato lo incluimos en la BBDD matriz, pero no esta en ninguna aplicación incluido ya que no existe tal campo. OPCIÓN, de igual manera podría ser un Excel anclado en estructura y cada año cuando compramos las actualizaciones de bbdd, que se actualizara. O bien se elimina el anterior dato, o vamos incluyendo columnas. El campo para poder cruzar sería Código.
* Segmento: es un campo calculado fuera con los datos de número de empleados de CRM, donde hacemos intervalos por empleados para segmentar los clientes:

1-5 / 6-15/16—30/31-50/51-100/101-250/251-350/351-500/+ 500. Se podría calcular desde la herramienta o hacer estas selecciones llegado el caso?

* Número de equipos total: Es un campo calculado tomando el número de maquinas nuestras en parque que sacamos de CRM, más las que se hayan incluido de la competencia. Se distingue del parque de maquinas nuestras porque hay un campo que pone Competencia. TE vamos a incluir un listado con estas maquinas a parte, con el campo Codigo para que puedes cruzar que es cliente y que es prospecto o baja.
* Penetración %: es un campo calculado para saber la penetración de nuestras maquinas con respecto a las de la competencia. Como tenemos el total de maquinas dadas de alta, tanto de la competencia como nuestras, lo calculamos.
* Tiene sw es otro campo que trabajamos para saber la penetración del cliente en esta línea de negocio. Este listado es del ERP, y vemos si tiene productos de una determinada familia,. Que en crm no tenemos este campo. Este campo esta en los listados del ERP, por lo que se puede hacer cruce por Código y ver si tiene o no estas familias asociadas: 7101 – 7201 – 7202 – 7301 – 7401 – 7501 – 7601 – 7701 – 8001.
* Frecuencia de compras en los últimos 5 años, que suele ser el ciclo de compra de nuestros clientes por el tipo de contratos. Este dato lo tomamos por la fecha de la última compra en listado de máquinas, del ERP.