

Comunicado Recordatorio.

Hola a todos, Nos queda mes y medio para terminar las 3 tareas de depuración de la base de datos que nos hemos marcado como objetivo en 2016 para iniciar 2017 con el universo de cuentas seleccionado por todos nosotros y que contenga la información correcta para aplicar con garantías las acciones comerciales que definamos.

A modo de resumen las 3 tareas son:

1. Definir el Universo de cuentas por comercial. Recordad que si necesitáis algún fichero de apoyo en Excel para realizar la selección más ágil lo podéis solicitar a vuestro administrador.
2. Actualizar los 3 datos de las Marca Comerciales de las cuentas asignadas como propietarios.
 - a. Asignarse como Gestor, actualizar el scoring IF y definir la frecuencia de visitas.

▼ Datos de calificación	
Gestor de cuenta	
Scoring IF	CC
▼ Planificación visitas	
Recurrencia (días) ?	
AprobacionRegimenVisitas	<input type="checkbox"/>

3. Actualizar el resto de campos de la cuenta
 - a. Segmentación: Canal, Actividad, Subactividad, etc.
 - b. Contactos: Complementar datos básicos y su estado.
 - c. Círculos virtuosos: Empresas con las que colaboran habitualmente y de forma recurrente en las obras.

En principio las planificamos una tarea por mes para que afecte lo menos posible en nuestro día a día que todos sabemos que nuestro principal objetivo es conseguir la cifra global.... Pero si preferís actualizar de otra forma, queda a vuestra elección. Lo importante es que lo tengáis todo disponible a 1 de enero de 2017.

Please, Toda la comunicación con los administradores a través de los muros de las cuentas, personas, etc.

Gracias por todo y enhorabuena por la adopción que estáis realizando. Somos conscientes de que está habiendo dificultades pero entre todos las vamos a solucionar. Dakota ha nacido para ser nuestra amiga y aliada y no debemos parar hasta conseguirlo.

DEPURACION BASE DE DATOS

Campaña 1 : Octubre (Asignar universo de clientes)

- Clientes/Candidatos-Privacidad: Propietarios + Colaboradores.

Campaña 2 : Noviembre (Actualizar datos Gestor Cuenta de cada marca comercial)

- Clientes/Candidatos-Gestor: Campos Marca Comercial

Campaña 3 : Diciembre (Actualizar Campos Segmentación + Contactos)

- Clientes/Candidatos-Segmentación: Campos Segmentación.
 - Círculos Virtuosos
 - Contactos: Datos Básicos (teléfono, cargo, departamento) + información de mkt.
- .