

Hoy es el último día de nuestro CRM..... La era DAKOTA ha comenzado.....

La migración de cuentas de CRM a DAKOTA ha concluido. De los 110.000 registros existentes en CRM sólo 14 no han migrado a DAKOTA. (Se adjunta detalle de cuentas no migradas)

La migración de contactos NO está finalizada. Están todos los registros pero queda pendiente de actualizar los datos de la encuesta que se realizó a los instaladores. Por tanto de momento seguimos sin poder actualizarlos.

Resumen de lo pendiente

- Actualizar la información obtenida en la encuesta a Instaladores realizada por MKT en los contactos contactados.
- Cuentas Cibor. (Indica Origen Cybor). Estas cuentas no proceden del CRM.
- Cuentas y contactos creados entre el 11.7.16 y el 30.9.16 en el CRM. En breve se subirán a DAKOTA.

Por tanto a partir del lunes 3 de octubre podéis comenzar con la depuración

- Analisis de cuentas asignadas
- Reasignar propietarios
- Actualizar los campos de las cuentas de las que sois propietarios.

Nota: Cómo criterio general para crear una cuenta o contacto nuevo en DAKOTA es que no exista en CRM actual.

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](#).

Os recuerdo que para solicitar la reasignación de una cuenta cuyo propietario es **admin simon** debéis solicitarla a su administrador (Sonia, Quim y Enrique). Los tenéis en la tabla adjunta y en el manual de DAKOTA.

Area	Administrador
Area CAT	@Enrique Garcia Barea
Area LEV	@Enrique Garcia Barea
Area CEN	@Sonia Buque Llobet
Area NO	@Sonia Buque Llobet
Area NE	@Quim Rius Umpiérrez
Area SUR	@Quim Rius Umpiérrez

Los comerciales que tengan diferencias importantes deben contactar con su administrador para definir el plan de acción que actualice los propietarios de forma masiva.

Detalle de Migración Cuentas

Cuentas que existían en CRM y no se han migrado a DAKOTA.

Id CRM	Fichero	
80315 160823 A Revisar Contactado - Cliente 160628 rev 1.3 egb		SIMON CONNECT, S.L.
115583 160823 A Revisar Contactado - Cliente 160628 rev 1.3 egb		TOSCANO LINEA ELECTRONICA,S.L.
151723 160823 A Revisar Contactado - Cliente 160628 rev 1.3 egb		+KLED
28602 160823 Cliente No contactados 160628 Rev 1.3 egb 2		Haviland Proyectos Inmobiliarios
28602 160823 Cliente No contactados 160628 Rev 1.3 egb 2		Haviland Proyectos Inmobiliarios
39351 160823 Cliente No contactados 160628 Rev 1.3 egb 2		CLIMAELECTRIC
128945 160823 Cliente No contactados 160628 Rev 1.3 egb 2		#N/A - No existe en CRM
132645 160823 Cliente No contactados 160628 Rev 1.3 egb 2		HOTEL SUBUR MARITIM
162155 160823 Cliente No contactados 160628 Rev 1.3 egb 2		#N/A - No existe en CRM
92706 160823 Cliente Distribuidores 160828 Rev 2 egb		LUXIFORM TARRAGONA
131797 160823 Cliente Distribuidores 160828 Rev 2 egb		LUXIFORM TARRAGONA
133641 160823 Cliente Distribuidores 160828 Rev 2 egb		114 LUX ESPAI DE LLUM
133641 160823 Cliente Fluvia - Rev 1		114 LUX ESPAI DE LLUM
154023 160823 Cliente Fluvia - Rev 1		NATURALSOFTWARE

Análisis de Propietarios

Comerciales con diferencias de propietarios Importantes entre los que tenía asignados en CRM y los que tiene en DAKOTA. Se debe concretar un plan de acción específico una vez analizados por el comercial.

agustin caro lopez
alberto penalva comendador
alfonso jimenez roldan
angel lorenzo gracia frau
antonio rodao redondo
cristina gil martinez
david dupré garcia
eva cuezva horcada
ivan ruiz venega
jesus gonzalez ramirez
jose garcia fenoll
jose victor ortiz muñoz
luis angel del olmo cruz
manuel martinez delgado
pablo garzon velasco
pascual benito fernandez
pau samo guerra
rafael cortina hevia
rafael criado pedrajas
sara serrano mato
victor manuel fontela silvero

Los criterios de asignación de propietarios han sido.

- 1.- Asignar como propietario en DAKOTA el que existía en CRM
- 2.- En caso de no existir comercial en CRM, asignar como propietario en DAKOTA al creador de la cuenta.
- 3.- En caso de no existir ni creador ni comercial asignado. Se ha asignado a admin simon.