**Reunión Finotex – Agosto 18 2020**

CRM

* Cada cliente maneja su propio año fiscal y por ende sus presupuestos

ETAPAS CRM

1. **EJECUCION COMERCIAL VS RESUPUESTO**



1. **CAPTURA DE CLIENTES NUEVOS / PROSPECTOS**

* Recordatorios de seguimientos
* Alarma al director
* Mostrar Wallet share

FASES

1. Prospecto frio (indicar los clientes del cliente prospecto, marcas que atiende, y si se requiere aprobación de la marca. ¿Si requieren certificaciones, cuales?)
2. Llamadas (Contador llamadas)
3. Cita (Tibio)
4. Cotización (24 hrs producto normal / 7 días Producto Especial)
5. Aprobación cotización (Candado)
6. Boceto (24 a 48 Hrs)
7. Aprobación boceto (cliente interesados 24 Hrs, Clientes tibios 3 días, + de 7 días Cliente no interesado)
8. Muestra física
9. aprobación muestra física
10. Orden de Producción
11. **LOG DE TRANSACCIONES**

Honduras: Finotex 100% ventas de Exportaciones

Colombia: Finotex 100% Ventas Nacionales

México: Finotex 50% Exportaciones 50% Venta local 🡪 alto potencial de desarrollo

1. **MAPA DE MEXICO (Herramienta Grafica)**

* Indicando ubicación cliente
* Indicando participación clientes

1. Temperatura según ventas
2. **EXECUTIVE SUMMARY**

* Reportes a clientes
* Envíos periódicos.
* BI
* Que el sistema genere notificaciones a los directores cuando una certificación esta por vencerse (prox desarrollo)
* Auditorías externas ejemplo Certificación SMETA (Verde C/ 2 años, amarillo C/año, Naranja/amarillo no aprobados)
* Escaneo de certificado para hacer envíos automáticos a los clientes que requieren obtener de Finotex estas recertificaciones
* Certificación laboratorio Alemán OEKO-TEX STD 100

Proceso de Inactivo o borrar clientes solo con aprobación del director previa indicación de la causal por parte del comercial.

En ocasiones puede presentarse penalidades impuestas por los clientes de Finotex que pueden bloquear despachos hasta por un año. Incluir esto en la relación de clientes.