**Minuta de reunión**

**Lugar y fecha:** Guadalajara Jal., 16 de Mayo del 2016

**Hora de inicio:** 8:29 am **Hora final:** 11:14am

**Objetivo/s: Mejorar nuestros procesos**

<Describe los objetivos>

**Participantes**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre y apellido | Cargo |
| Ricardo González novela | Director General |
| Alma García | Ejecutivo de ventas |
| Marisol Ornelas | Líder de ventas |
| Adriana Jaramillo | Ejecutivo de ventas |

**Tareas recurrentes**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.-Porcentajes de ventas:**  **% MTY global al día 13 de Mayo de 2016:**  **$ MTY global al día 13 de Mayo de 2016:**  $25,187.3  **% Cuota global:** 32.29%  **% Cuota semana 18:** 54.57%  **% Cuota semana 19:**  %  **Inc/Dec: Incremento de** 49.32%  **AJ**  **% MTY global al día 13 de Mayo de 2016:** 86.63%  **$ MTY global al día 13 de Mayo de 2016:** $ 7,088.22  **Cuota global:** 39.37%  **% Cuota semana 18:** 42.53%  **% Cuota semana 19:**  %  **Inc/Dec:** Incremento de 103.69%  **AG**  **% MTY global al día 13 de Mayo de 2016:** 48.75%  **$ MTY global al día 13 de Mayo de 2016:** $6,648  **% Cuota global:** 22.16%  **% Cuota semana 18:** 16.45%  **% Cuota semana 19:** %  **Inc/Dec: Incremento de** 193.6%  **MO**  **% MTY global al día 13 de Mayo de 2016:** 83.97%  **$ MTY global al día 13 de Mayo de 2016:** $11,451.08  **% Cuota global:** 38.17%  **% Cuota semana 18:**  **% Cuota semana 19:**  %  **Inc/Dec:** Decremento de10.7% | Marisol Ornelas |
| **2.- Retraso semanal de tareas por ejecutivo de ventas:**  AG:  AJ:  MO: | Marisol Ornelas |
| **3.- Numero de contactos re asignados por ejecutivo:**  AG:  AJ:  **Campañas por Internet:**  **Contactos:** 6  **Ventas :** 2  **Inversión:** $3316 dólares aprox**.** | Marisol Ornelas |
| **4.- Seguimientos semanales por ejecutivo de ventas (la fecha de corte son todos los jueves):**  AJ: 99 seguimientos contestaron 58 y 41 no contestaron. (49.5%)  MO: 88 seguimientos contestaron 46 y 42 no contestaron. (35.2%)  AG: 178 seguimientos contestaron 108 y 70 no contestaron. (71.2%)  Total semana 19: 365 seguimientos con un 52%  Total semana 18: 288 seguimientos con un  Inc/Dec: 26% | Alma García |
| **Ventas por ejecutivo:**  **AJ**  **# de ventas:** 2  **AG**  **# de ventas:** 5  **MO:**  **# de ventas:** 5 | Alma García |
| **Porcentaje de conversión (número de ventas/cantidad de seguimientos):**  **AJ:** 2.02%  **AG:** 2.80%  **MO:** 5.68%  **Semana 18:** 2.88%  **Semana 19:** 3.28%  **Inc/Dec:** 13.4% | Alma García |
| **5.- Reporte de facturas (**Anual**)** | Adriana Jaramillo |
| **6.- Reporte de puntualidad (**indicar rango de fecha, publicarlo en una post en reportes SOS cada semana, los cortes serán todos los jueves**)** | Adriana Jaramillo |

**Temas tratados**

* **Compromisos**

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción | Responsable |
| * Validar el plugin de interfaz con Bitrix y ERA   **PENDIENTE** Para el día | Veroselenne Chávez |
| * Implicaciones de las actualizaciones fiscales en Easy Retail.   **PENDIENTE** Para el día | Veroselenne Chávez |
| * Estimación de horas para el licenciamiento de Join Data. * Caso Juan López * 4 RFC cada uno 3 vidas   **PENDIENTE** Para el día | Veroselenne Chávez |
| * Alternativas para que los reportes de ERA (jasper) se exporten a Excel   \*Para el día 23 nos dará una respuesta y determinar si se podrá o se tiene que migrar.  **PENDIENTE** | Veroselenne Chávez |
| Modificar el proceso de control de cambios en lugar de usar el formato se utilizara el business processes de Bitrix.  \*Compromiso para el día 23 de Mayo  Se da 1 semana más de plazo por fallas en bitrix  **PENDIENTE** | Marisol Ornelas |
| Plan de acción con base a los resultados del Scampi.  \*Compromiso para el día 09 de mayo  **PENDIENTE** | Ricardo Novela |

**Compromisos asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| Descripción | Responsable |
| Crear un reporte en Excel con los resultados de las semanas anteriores para hacer las comparativas | **Marisol Ornelas** |
| Al reporte de seguimientos agregar los porcentajes individuales y totales. | **Alma García** |
| Asignar los contactos correspondientes a cada ejecutivo de ventas:  AG: 50 (faltan 80 contactos)  MO: 50 (faltan 120 contactos)  AJ: 40 (faltan 65 contactos) | **Marisol Ornelas** |
| Reporte de número de ventas y porcentaje de conversión  Adriana te enviara el formato | **Alma García** |

**Temas pendientes**

|  |  |
| --- | --- |
| * Crear un control para las licencias, a las cuales se les respetara el porcentaje de descuento permanente por las promociones brindadas en el mes de Abril y Mayo.   -Cuando se haga el pedido ese día se inicia la promoción.  \*Compromiso para el día 23 de Mayo | Veroselenne Chávez |

1. No aplica

**Próxima Reunión:**

**23/Mayo/16**