**Minuta de reunión**

**Lugar y fecha:** Guadalajara Jal., 30 de Mayo del 2016

**Hora de inicio:**  am **Hora final:** am

**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 |
| Veroselenne Chávez Ruiz | Líder de Desarrollo |

**Tareas recurrentes**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.-Porcentajes de ventas:**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **% Cuota global:**  **% Cuota semana 20:** 67.95%  **% Cuota semana 21:**  **Inc/Dec:**  **AJ**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **% Cuota global:**  **% Cuota semana 20:** 34.69%  **% Cuota semana 21:**  **Inc/Dec:**  **AG**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **% Cuota global:**  **% Cuota semana 20:** 47.43%  **% Cuota semana 21:**  **Inc/Dec:**  **MO**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  **% Cuota global:**  **% Cuota semana 20:** 108.45%  **% Cuota semana 21:**  **Inc/Dec:** | Marisol Ornelas |
| **2.- % De retraso semanal de tareas por ejecutivo de ventas:**  **Corte al 27 de Mayo**  AG:  AJ:  MO: | Marisol Ornelas |
| **3.- Numero de contactos re asignados por ejecutivo:**  AG:  AJ:  MO:  **Campañas por Internet:**  **Contactos:**  **# Ventas :**  **$ Vetas:**  **Inversión:** | Marisol Ornelas |
| **4.- Seguimientos semanales por ejecutivo de ventas (la fecha de corte son todos los jueves):**  AJ: seguimientos, contestaron y no contestaron. (%)  MO: seguimientos, contestaron y no contestaron. (%)  AG: seguimientos, contestaron y no contestaron. (%)  Total semana 20: 329 seguimientos (47%)  Total semana 21:  Inc/Dec: | Alma García |
| **Ventas por ejecutivo:**  **AJ**  **# de ventas:**  **AG**  **# de ventas:**  **MO:**  **# de ventas:** | Alma García |
| **Porcentaje de conversión (número de ventas/cantidad de seguimientos):**  **AJ:**  **AG:**  **MO:**  **Semana 20:** 3.34%  **Semana 21:**  **Inc/Dec:** | 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 de reunión anterior**

|  |  |
| --- | --- |
| Reporte de número de ventas y porcentaje de conversión  \*Adriana te enviara el formato  \*Compromiso para el 23 de mayo del 2016  **PENDIENTE** para el 30 de Mayo | **Alma García** |
| Validar el plugin de interfaz con Bitrix y ERA  **PENDIENTE** dependerá de los pendientes con ERA y Gas campanita, ya que horita los dos programadores tienen como prioridad los detalles que surjan. | **Veroselenne Chávez** |
| Implicaciones de las actualizaciones fiscales en Easy Retail.  **PENDIENTE** Revise y al parecer solo hubo cambios en el formato del xml me faltaría validar si cumplimos con los requisitos. Lunes 30 de mayo | **Veroselenne Chávez** |
| Estimación de horas para el licenciamiento de Join Data.   * Caso Juan López * 4 RFC cada uno 3 vidas   **PENDIENTE** para el 26 de mayo | **Veroselenne Chávez** |
| Alternativas para que los reportes de ERA (jasper) se exporten a Excel  \*Para el día 30 de Mayo 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 30 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 30 de mayo  **PENDIENTE** | **Ricardo Novela** |

**Compromisos asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**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.  \*Pendiente | Veroselenne Chávez |
| * Definir como el depto. de ventas se entera que soporte finalizo una tarea a un 100% o si quedo pendiente por finalizar. |  |

1. No aplica

**Próxima Reunión:**

**06/Junio/16**