**{Minuta de reunión**

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

**Hora de inicio:** 08:22 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:** 66.66%  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  $47,269.30  **% Cuota global:**  **% Cuota semana 20:** 67.95%  **% Cuota semana 21:**  **Inc/Dec: Decremento de 26.36%**  **AJ**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:** 97.25%  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:** $16,028  **% Cuota global:** 41.86%  **% Cuota semana 20:** 34.69%  **% Cuota semana 21:**  162.83%  **Inc/Dec: Incremento 263.7%**  **AG**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:** 42.43%  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:**  $11,571  **% Cuota global:** 22.16%  **% Cuota semana 20:** 47.43%  **% Cuota semana 21:** 24.77%  **Inc/Dec: Decremento de 47.78%**  **MO**  **% MTY global al día 27 de Mayo de 2016:** 72.12%  **$ MTY global al día 27 de Mayo de 2016:** $19,670  **% Cuota global:** 38.17%  **% Cuota semana 20:** 108.45%  **% Cuota semana 21:**  12.10%  **Inc/Dec: Decremento de 88.84%** | Marisol Ornelas |
| **2.- % De retraso semanal de tareas por ejecutivo de ventas:**  **Corte al 27 de Mayo**  AG: 5.63%  AJ: 11.54%  MO: 1.48% | Marisol Ornelas |
| **3.- Numero de contactos re asignados por ejecutivo:**  AG:  AJ:  MO:  **Campañas por Internet:**  **Contactos:**  **# Ventas :**  **$ Vetas:**  **Inversión:** | Marisol Ornelas |
| **4.- Seguimientos semanales por ejecutivo de ventas (la fecha de corte son todos los jueves):**  AJ: 97 seguimientos, 53 contestaron y 44 no contestaron. (48.50%)  MO: 60 seguimientos, 35 contestaron y 25 no contestaron. (24%)  AG: 189 seguimientos, 110 contestaron y 79 no contestaron. (75.60%)  Total semana 20: 329 seguimientos (47%)  Total semana 21: 346 seguimientos (49.43%)  Inc/Dec: **Incremento 5.17%** | Alma García |
| **Ventas por ejecutivo:**  **AJ**  **# de ventas: 5**  **AG**  **# de ventas: 3**  **MO:**  **# de ventas: 1** | Alma García |
| **Porcentaje de conversión (número de ventas/cantidad de seguimientos):**  **AJ:** 5.15%  **AG:** 1.59%  **MO:** 1.67%  **Semana 20:** 3.34%  **Semana 21:** 2.60%  **Inc/Dec: Decremento 28.68%** | 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  **CERRADO** 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.  **CERRADO** Revise y al parecer solo hubo cambios en el formato del xml me faltaría validar si cumplimos con los requisitos. Lunes 30 de mayo  El XML de Easy Retail si cumple con todos esos campos, | **Veroselenne Chávez** |
| Estimación de horas para el licenciamiento de Join Data.   * Caso Juan López * 4 RFC cada uno 3 vidas   **CERRADO** para el 26 de mayo (66 horas) | **Veroselenne Chávez** |
| Alternativas para que los reportes de ERA (jasper) se exporten a Excel  \*Para el día 06 de Junio 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 06 de Junio  Se da 1 semana más de plazo por fallas en bitrix  **PENDIENTE** | **Marisol Ornelas** |
| Plan de acción con base a los resultados del Scampi.  **PENDIENTE**  De acuerdo a los resultados del CMMI se realizaran cambios \*Compromiso para el 06/jun/16 | **Ricardo Novela** |

**Compromisos asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
| Investigar bases de esa actualización, para quien aplica, porque unas están más apuradas, se puede apoyar del contador.  Compromiso para el 01 Junio | **Marisol Ornelas** |
| Mostrar diario a MO la tabla A10-2 y llenarlo diario | **Alma García, Adriana Jaramillo** |
| Modificaciones para otros giros de empresa para quienes aplican XML | Veroselenne |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**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 enterara que soporte finalizo una tarea a un 100% o si quedo pendiente por finalizar. (Raúl Bolaños) |  |

1. No aplica

**Próxima Reunión:**

**06/Junio/16**