**Minuta de reunión**

**Lugar y fecha:** Guadalajara Jal., 13 de Junio del 2016

**Hora de inicio:** 08:21am **Hora final:** 10:12 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 10 de Junio de 2016:** 116.57%  **$ MTY global al día 10 de Junio de 2016: $**36,369.5  **% Cuota global:** 42.39%  **% Cuota semana 22:**  **% Cuota semana 23:**  46.64%  **Inc/Dec: Decremento 74.47%**  **AJ**  **% MTY global al día 10 de Junio de 2016:** 56.32%  **$ MTY global al día 10 de Junio de 2016:** $4,054.68  **% Cuota global:** 20.5%  **% Cuota semana 22:** 131.14%  **% Cuota semana 23:**  56.83%  **Inc/Dec: Decremento 56.67%**  **AG**  **% MTY global al día 10 de Junio de 2016:** 78.32**%**  **$ MTY global al día 10 de Junio de 2016:**  $9,397.88  **% Cuota global:** 28.5%  **% Cuota semana 22:** 53.70%  **% Cuota semana 23:** 73.56**%**  **Inc/Dec: incremeto 36.99%**  **MO**  **% MTY global al día 10 de Junio de 2016:** 190.97%  **$ MTY global al día 10 de Junio de 2016:** $22,916.94  **% Cuota global:** 69.4%  **% Cuota semana 22:** 360.58%  **% Cuota semana 23:**  13.62%  **Inc/Dec: Decremento 96.22%** | Marisol Ornelas |
| **2.- % De retraso semanal de tareas por ejecutivo de ventas:**  **Corte al 10 de Junio**  AG: 6.9%  AJ: 19.15%  MO: 66.67% | Marisol Ornelas |
| **3.- Numero de contactos re asignados por ejecutivo:**  AG: 28  AJ: 28  MO: 16  **Campañas por Internet:**  **Add words del 18 de Abril al 10 de Junio**  **Contactos totales: 38**  **# Ventas : 11**  **$ Veta comisionable:** $13,767  **Inversión:** $8,803.31 | Marisol Ornelas |
| **4.- Seguimientos semanales por ejecutivo de ventas (la fecha de corte son todos los jueves):**  AJ: 132 seguimientos, 62 contestaron y 70 no contestaron. (66%) **Incremento69%**  MO: 83 seguimientos, 64 contestaron y 19 no contestaron. (33.20%) **Incremento 62.75%**  AG: 223 seguimientos, 145 contestaron y 78 no contestaron. (89.2%) **Incremento 29.65%**  Total semana 22: 301 seguimientos (43%)  Total semana 23: 438 seguimientos (62.57%)  Inc/Dec: **Incremento 45.51%** | Alma García |
| **Ventas por ejecutivo:**  **AJ**  **# de ventas: 4**  **AG**  **# de ventas: 7**  **MO:**  **# de ventas: 1** | Alma García |
| **Porcentaje de conversión (número de ventas/cantidad de seguimientos):**  **AJ: 3.03% Incremento de 136.36%**  **AG: 3.14% Incremento de 34.98%**  **MO: 1.29% Decremento de 84.64%**  **Semana 22: 2.99%**  **Semana 23: 2.74%**  **Inc/Dec: Decremento de 8.37%** | 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**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
| Agregar duración promedio por seguimiento  **CERRADO** | **Alma García** |
| Modificaciones en los XML con los clientes que tienen ERI y ERA  Ya están modificados los sistemas pero no se han realizado las actualizaciones con los clientes hasta que se haga la publicación oficial.  **\*PENDIENTE PARA EL 30 DE JUNIO** | **Veroselenne Chávez** |
| Mostrar diario a RN la tabla A10-2 y llenarlo diario  **PENDIENTE** | **Alma García, Adriana Jaramillo** |
| 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** |
| Alternativas para que los reportes de ERA (jasper) se exporten a Excel  \*Para el día 20 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 20 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.  **CERRADO**  De acuerdo a los resultados del CMMI se realizaran cambios \*Compromiso para el 06/jun/16  Será en presentación | **Ricardo Novela** |

* **Estandarizar el tiempo de horas trabajadas para obtener el promedio del tiempo en las llamadas.**
* **Cambios de acuerdo al CMMI, como plan de acció**

**Compromisos asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
| Generar reporte de la duración promedio por el total de llamadas. | **Alma García** |
| Agregar al reporte el indicador de PVCT | **Marisol Ornelas** |

**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** |

1. No aplica

**Próxima Reunión:**

**20/Junio/16**