**Minuta de reunión**

**Lugar y fecha:** Guadalajara Jal., 20 de Junio del 2016

**Hora de inicio: 08:12** 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 17 de Junio de 2016:** 86.44%  **$ MTY global al día 17 de Junio de 2016:** $6478.5  **% Cuota global:** 51.08**%**  **% Cuota semana 23:** 46.64%  **% Cuota semana 24:**  33.22%  **Inc/Dec: DECREMENTO 35.70%**  **AJ**  **% MTY global al día 17 de Junio de 2016:** 67.60%  **$ MTY global al día 17 de Junio de 2016:** $7096.70  **% Cuota global:** 35.84%  **% Cuota semana 23:** 56.83%  **% Cuota semana 24:**  67.60  **Inc/Dec: INCREMENTO 18.96%**  **AG**  **% MTY global al día 17 de Junio de 2016:** 61.68**%**  **$ MTY global al día 17 de Junio de 2016:**  $12027.4  **% Cuota global:** 36.45%  **% Cuota semana 23:** 73.56**%**  **% Cuota semana 24:** 22**%**  **Inc/Dec: DECREMENTO7 4.60%**  **MO**  **% MTY global al día 17 de Junio de 2016:** 126.68%  **$ MTY global al día 17 de Junio de 2016:** $24703.4  **% Cuota global:** 74.86%  **% Cuota semana 23:** 13.62%  **% Cuota semana 24:**  23.82  **Inc/Dec: INCREMENTO 74.68%** | Marisol Ornelas |
| **2.- % De retraso semanal de tareas por ejecutivo de ventas:**  **Corte al 17 de Junio**  AG:5.26 %  AJ: 15.52%  MO: 2.37% | Marisol Ornelas |
| **3.- Numero de contactos re asignados por ejecutivo:**  AG: 56  AJ: 37  MO: 0  **Campañas por Internet:**  **Add words del 18 de Abril al 17 de Junio**  **Contactos totales: 40**  **# Ventas : 11**  **$ Veta comisionable:** $  **Inversión:** $ | Marisol Ornelas |
| **4.- Seguimientos semanales por ejecutivo de ventas (la fecha de corte son todos los jueves):**  AJ: 132 seguimientos, 68 contestaron y 64 no contestaron. (75%)  MO: 71 seguimientos, 64 contestaron y 7 no contestaron. (36%)  AG: 256 seguimientos, 146 contestaron y 110 no contestaron. (102%)  Total semana 23: 438 seguimientos (62.57%)  Total semana 24: 459 seguimientos (65.57%)  Inc/Dec: **Incremento del 4.79%** | Alma García |
| **Ventas por ejecutivo:**  **AJ**  **# de ventas: 4**  **AG**  **# de ventas: 2**  **MO:**  **# de ventas: 3** | Alma García |
| **Porcentaje de conversión (número de ventas/cantidad de seguimientos):**  **AJ: 3.03% Se mantuvo**  **AG: .78% Decremento 78.22%**  **MO: 4.23% Incremento 250.70%**  **Semana 23: 2.2.97%**  **Semana 24: 1.96%**  **Inc/Dec: Decremento 33.94%** | 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 asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
| 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** |
| Agregar al reporte la duración promedio del total de llamadas.  **PENDIENTE 20jun16** | **Alma García** |
| Agregar al reporte el indicador de PVCT (Promedio de Venta Comisionable por Ticket).  **PENDIENTE 20jun16** | **Marisol Ornelas** |

* **Redactar un correo para informar a los clientes de las promociones.**
* **Estrategias para incrementar las ventas una de ellas será incrementar los seguimientos.**
* **Reunión para enseñar al área de ventas a re asignarse contactos**

**Compromisos asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
| * Al reporte de MTY agregar el porcentaje de cuota global y semanal. * Clarificar el reporte asignando un solo color por categoría. | **MO** |
| De los seguimientos que se realicen separar los seguimientos para agendar tareas as soporte. | **MO.AJ, AG** |
| Agregar una meta al reporte de promedio de llamadas para verificar si estamos bien y promedio de las no contestadas | **MO** |
| Agregar este reporte a la minuta el indicador de PVCT (Promedio de Venta Comisionable por Ticket) y Promedio por llamada | **AJ** |

**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:**

**27/Junio/16**