**Minuta de reunión**

**Lugar y fecha:** Guadalajara Jal., 04 de Julio del 2016

**Hora de inicio: 08:24** 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 de Julio de 2016:** 0%  **$ MTY global de Julio de 2016:** $0 $11,236.73  **% Cuota global: 0%**  **% Cuota semana 25:** 55.63%  **% Cuota semana 26:**  0%  **Inc/Dec: Decremento al 100 %**  **%MTY cierre de mes de Junio:**76.82%  **$ MTY cierre de mes de Junio:** $11,236.73  **%Cuota global:** 76.82%  **AJ**  **% MTY global de Julio de 2016:**  **$ MTY global de Julio de 2016: $0 corrspnde**  **% Cuota global: 0%**  **% Cuota semana 25:** 82.54%  **% Cuota semana 26:**  **Inc/Dec: Decrecio un 100%**  **AG**  **% MTY global al día 01 de Julio de 2016:**  **$ MTY global al día 01 de Julio de 2016: 5377.63 corrsponde al mes de junio**  **% Cuota global:** 0%  **% Cuota semana 25: 39.49%**  **% Cuota semana 26:**  **Inc/Dec: inremento 81.55%**  **MO**  **% MTY global al día 01 de Julio de 2016:**  **$ MTY global al día 01 de Julio de 2016:** 1947corrsponde al mes de junio  **% Cuota global: 0%**  **% Cuota semana 25:** 55.62%  **% Cuota semana 26:**  **Inc/Dec: decremento del 53.33%** | Marisol Ornelas |
| **2.- % De retraso semanal de tareas por ejecutivo de ventas:**  **Corte al 24 de Junio**  AG: comenzó con 8.51% cerro con 0%  AJ: comenzó con 16% cerro con 33.33% MO:comenzó 29.73% cerro con 68.63% | Marisol Ornelas |
| **3.- Numero de contactos re asignados por ejecutivo:**  AG: 5  AJ: 25  **MO: PENDIENTE**  **Campañas por Internet:**  **Add words del 18 de Abril al 27 de Junio**  **Contactos totales: 39**  **# Ventas :**  **$ Veta comisionable:** $15,033.95  **Inversión:**  Corte al 23 de adwords $12,064.95  Corte al 23 de bing adds $4,078.82  **TOTAL:** $16,143.77 | Marisol Ornelas |
| **4.- Seguimientos semanales por ejecutivo de ventas corte al primero de julio:**  AJ: 102 seguimientos, 61 contestaron y 41no contestaron. (51%)  AG: 209 seguimientos, 117 contestaron y 92 no contestaron. (83.60%)  MO: 88 seguimientos, 51 contestaron y 37 no contestaron. (35.20%)  Total semana 25: 472 seguimientos (67.43%)  Total semana 26: 399 seguimientos (57%)  Inc/Dec: **DECREMENTO DE 15.47%** | Alma García |
| **Ventas por ejecutivo:**  **AJ**  **# de ventas: 0**  **AG**  **# de ventas: 6**  **MO:**  **# de ventas: 3**  **RN**  **# de ventas: 2** | Alma García |
| **Porcentaje de conversión (número de ventas/cantidad de seguimientos):**  **AJ: 0%**  **AG: 2.87%**  **MO: 3.41%**  **Semana 25: 2.33%**  **Semana 26: 2.26%**  **Inc/Dec: Decremento 3.21%** | 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** |
| Clarificar el reporte asignando un solo color por categoría.  **PENDIENTE**  **11 de julio** | **MO** |
| De los seguimientos que se realicen separar las llamadas que son agendas para soporte.  **PENDIENTE** | **MO.AJ, AG** |
| Agregar una meta al reporte de promedio de llamadas para verificar si estamos bien y promedio de las no contestadas  **PENDIENTE** | **MO** |
| Agregar este reporte a la minuta el indicador de PVCT (Promedio de Venta Comisionable por Ticket) y Promedio por llamada  **PENDIENTE** | **AJ** |
| Instalar Livezilla en el equipo de AG  **COMPROMISO PARA EL 28JUN16**  **ESTA SEMANA SE DEBE DE INSTALAR LIVEZILLA EN LA MAQUINA DE ALMA** | **MO**  **AG** |
| 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**  **Se livero fac y admin esta semana se hace**  La prueba con join data  Esta semana se hacen 2 implementaciones | **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, y por el cambio de la miselanea y los Join data 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 4 de Julio nos dará una respuesta y determinar si se podrá o se tiene que migrar.  **PENDIENTE** | **Veroselenne Chávez** |
| Agregar al reporte la duración promedio del total de llamadas semanal.  **PENDIENTE PENDIENTE 8jun16** | **Alma García** |
| Agregar al reporte el indicador de PVCT (Promedio de Venta Comisionable por Ticket).  **PENDIENTE 4jun16** | **Marisol Ornelas** |
| Tabla de seguimientos de tres semanas para comparar que está sucediendo colocarlo en la lámina. | **MO** |
| En la lámina de retraso poner cantidades de seguimientos. | **MO** |
| Tener un indicador o promedio de llamadas por día de cada ejecutivo | **MO** |
| Agregar el porcentaje de retaso global al inicio y al final de la semana | **MO** |
| Especificar que los cortes o cierre son por días completos | **MO** |
| Re asignar 100 contactos por semana | **AG, MO, AJ** |
| Cierre mensual del indicador de conversión | **MO** |
| Analisis de todos los business processes de los que se habían solicitado y no se realizaron para realizarlos de la manera que qualtop nos lo establecio | **MO** |
| Reporte de addwords  CERRADO | **MO** |
| Actualizar los avatar del equipo de ventas y soporte en Gmail, Bitix 24 | **AJ** |
| Actualizar los avatar del equipo de soporte en Gmail, Bitix 24 y Livezilla  Falta livezilla | **MO** |

* **Junio se cerro al 76.82% con una venta de $65,912.40**
* **Disminuyeron los seguimientos de todas las ejec**

**Compromisos asumidos**

|  |  |
| --- | --- |
| **Descripción** | **Responsable** |
| Agregar dos cortes una al 13 y otro al 20 de Junio de las campañas por internet | **MO** |

**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** |
| Modificar el proceso de control de cambios en lugar de usar el formato se utilizara el business processes de Bitrix. | **Marisol Ornelas** |

1. No aplica

**Próxima Reunión:**

**11/Julio/16**