

Propuesta de Gestión Campo

- Afiliaciones
- Asesoría Previsional
- Colocaciones de Créditos
- Gestión de Oficinas

Nueva Metodología y herramientas para la Gestión de Campo

Diciembre 2025

Contenido

- 1 Objetivos Institucionales
- 2 Soluciones que desarrolla la Unidad de IDC
- 3 Implementación de Geoanalytics en la Gestión de Campo
- 4 ¿Que buscamos?
- 5 ¿Cómo participamos en el Proceso de Gestión de Campo?
- 6 Siguietes pasos



Objetivo Institucional

Plan Estratégico Institucional 2025-2029:
Perspectiva Aprendizaje

Plan de Gestión de la
Información

Iniciativas en PEI
GNI-IDC

Proyectos y mejoras
para elevar eficiencia y
productividad

Procesos

- **Gestión de Campo**
- Gestión de Reserva
- Gestión de venta por canal digital
-
-

**Proporcionar
soluciones,
herramientas
adecuadas,
amigables y
confiables**

Objetivos
Institucionales
asociados

Soluciones que desarrolla la Unidad de IDC



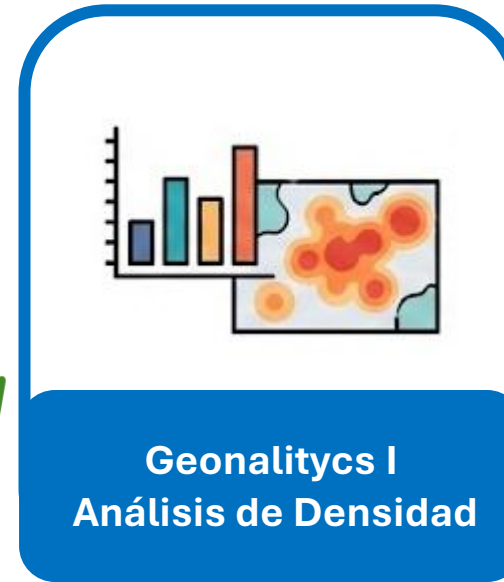
Implementación de Geoanalytics en la Gestión de Campo



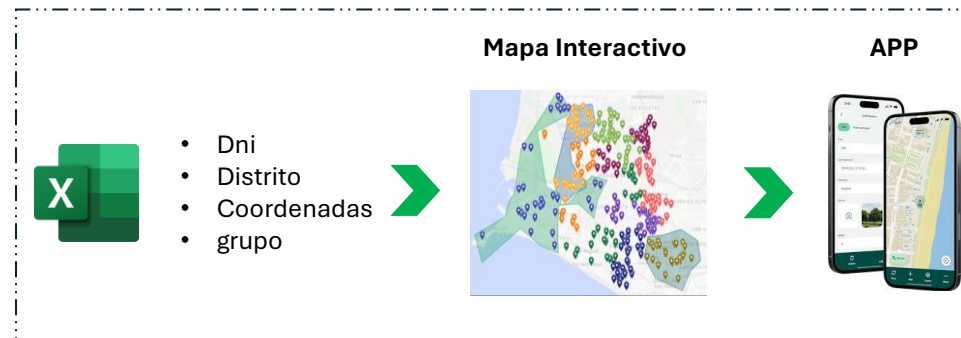
- Direcciones sin georreferenciar
- No existen zonas de influencia
- Planificación por centros poblados



- Dni
- Distrito



- Zonas de influencia
- Planificación por Geo Analítica
- Clúster en base a proximidad



Nueva metodología de zonificación para la Gestión Comercial en campo



Herramienta para Selección y Asignación de Cartera



Herramienta de Monitoreo y Seguimiento de la gestión de campo

¿Que buscamos?

Distribución Territorial
Actual

Propuesta de Optimización de la Gestión de Campo



La zonificación actual ha permitido organizar la gestión territorial, sin embargo existen oportunidades para optimizar la priorización y reducir tiempos de desplazamiento

El modelo vigente ha sido funcional, pero podemos evolucionar hacia una planificación más eficiente



Optimización
de Cobertura y
Recursos

Se logrará una distribución equitativa, maximizando la cobertura por Asesor y reduciendo la sobrecarga de asignación



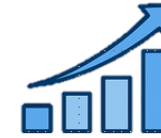
Reducción de
costos y tiempos

Se minimizarán tiempos de traslado, que contribuirán a una mayor productividad y ahorro operativo



Priorización
estratégica

Se minimizarán tiempos de traslado, que contribuirán a una mayor productividad y ahorro operativo



Impacto en
resultados
comerciales

Incremento en la conversión de afiliaciones, asesorías previsionales y de colocaciones de créditos

Incremento en participación de mercado



Beneficio para
el equipo

Responsabilidades claras

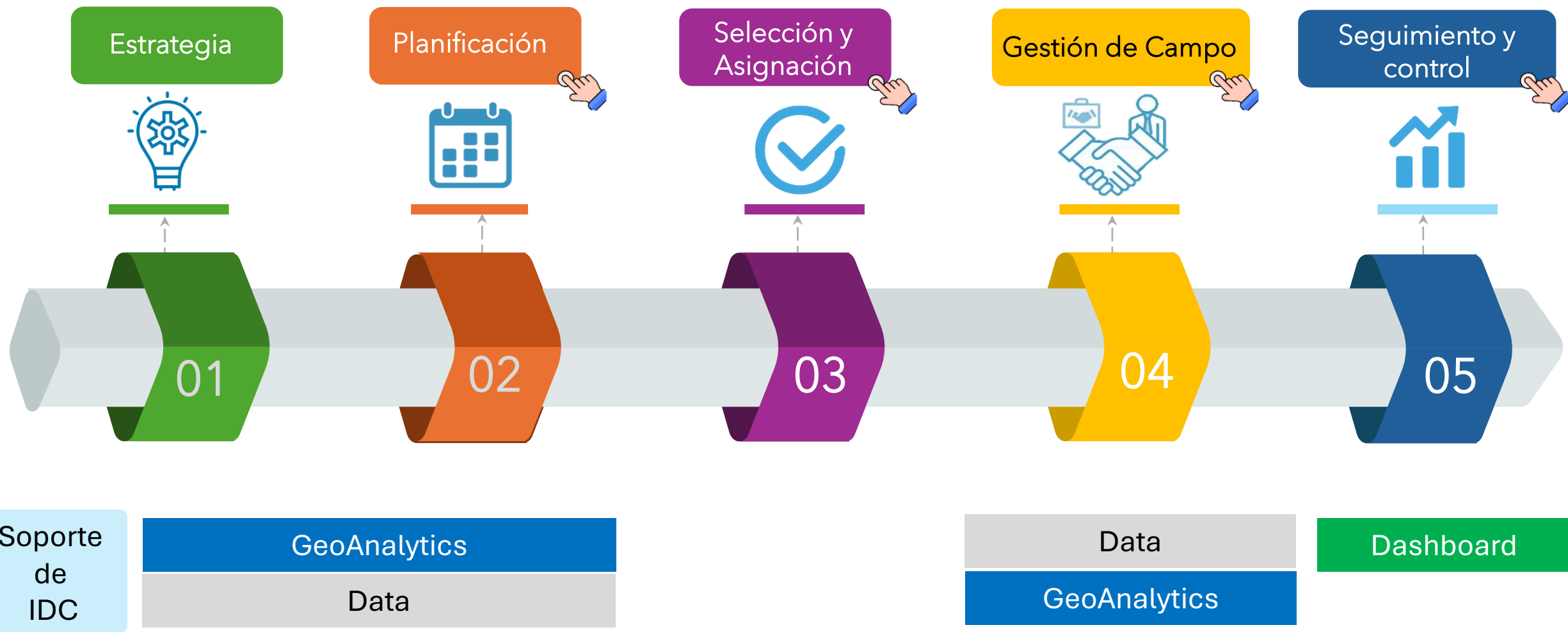
Desplazamientos optimizados

Incremento en la motivación ya que se asignan metas y recursos mas alcanzables y de mayor probabilidad de éxito

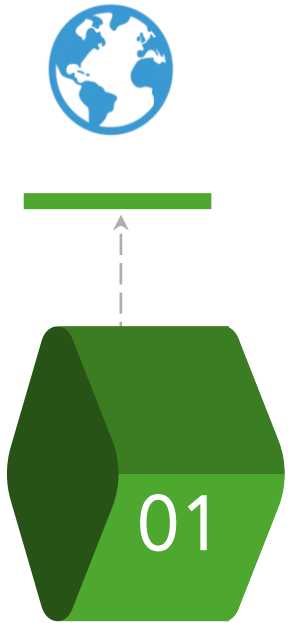
Podemos ser eficientes haciendo muchas visitas, pero solo somos óptimos cuando visitamos donde realmente genera valor.

5

¿Cómo participamos en el Proceso de Gestión de Campo?



Estrategia



Negocio/
Servicio

Afiliación, Asesoría
Previsional, Créditos y Canales

Componente
estratégico

Población a
gestionar
(cartera)

Tipo de
Gestión

HeadCount

Canales

Soporte de
GNI - IDC

Procesamiento
de cartera,
concentración
por ubigeo,
mapas de Calor

Según
características de
la cartera: Z1
(campo), Z2+Z3
(campaña,
telefónico)

Estimación de
número de heat
count

Carterización
según canales:
Equipo interno,
Cafae, Telefónico

4 Priorización: Potencialidad y eficiencia

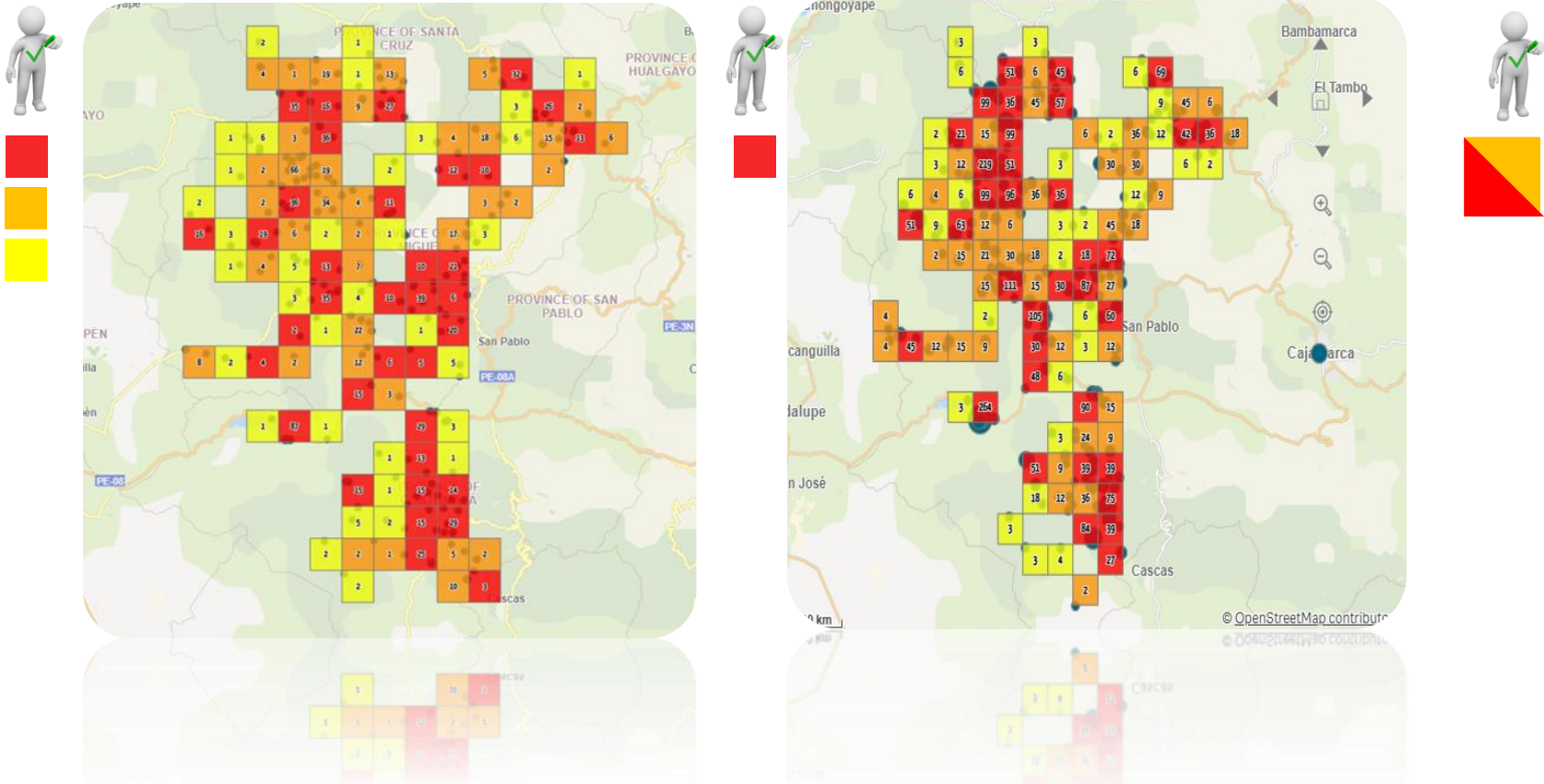
Se calcula el ratio de potencialidad para cada

Negocio

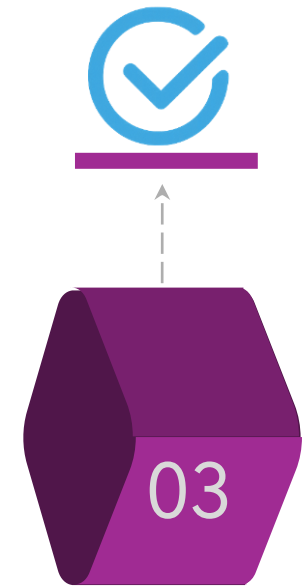
Afiliación

Créditos

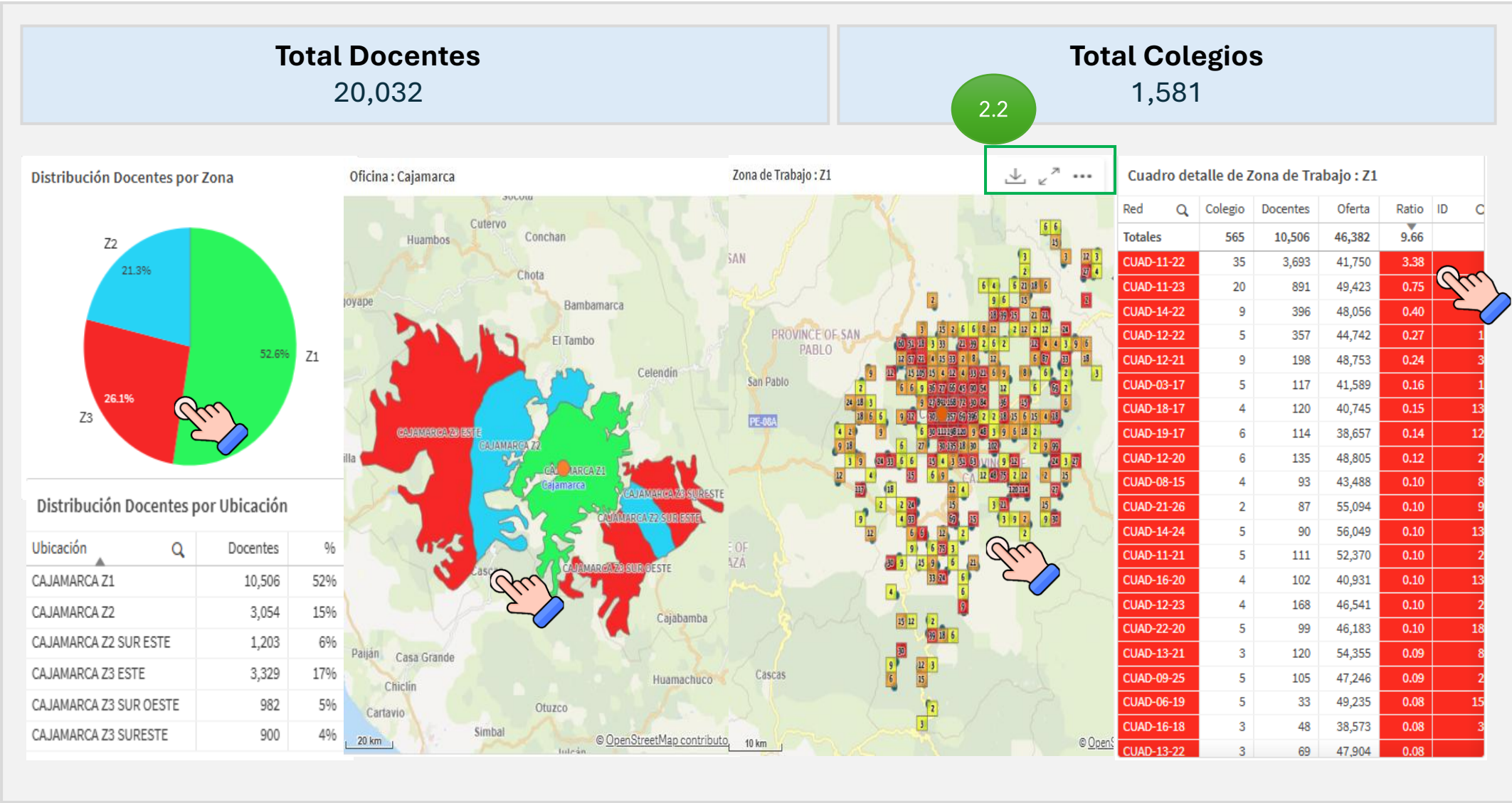
Asesoría Previsional



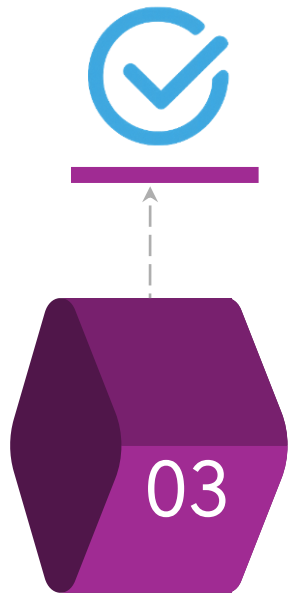
Selección y Asignación



Elección de las zonas de trabajo que serán distribuidas



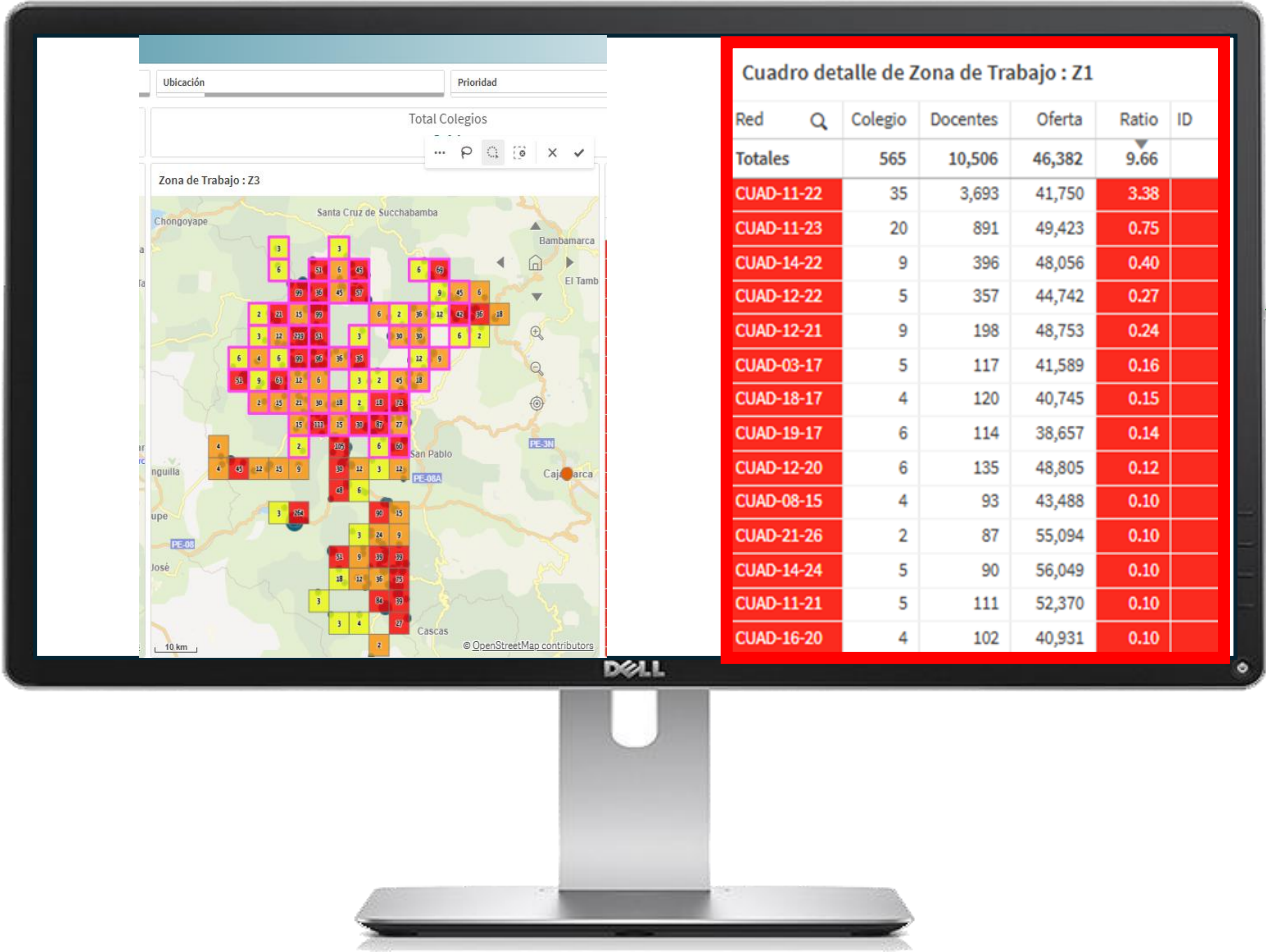
Selección y Asignación



3 Se descarga la base de docentes Para su carga al SAE



Gestor



Opción de descarga de base a formato excel

URL: [Zonas de Trabajo - INICIO | Hoja - Qlik Sense](#)

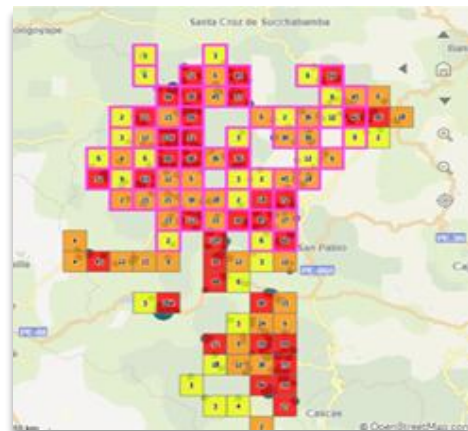
Gestión de Campo



04

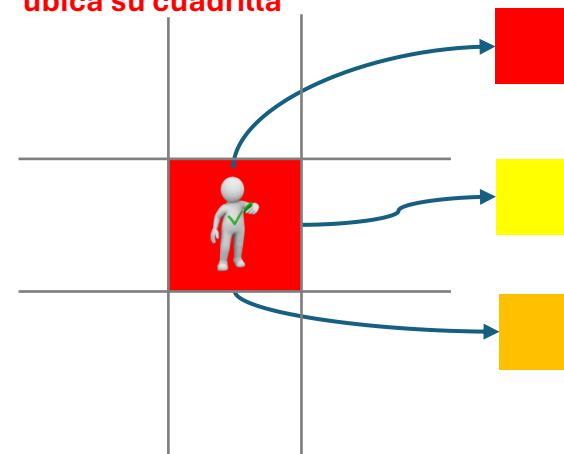
Opción: 1

4.1 Incorpora la capa de Priorización en el SAE



4.2 Gestión en el SAE

El Asesor identifica en que prioridad se ubica su cuadrilla

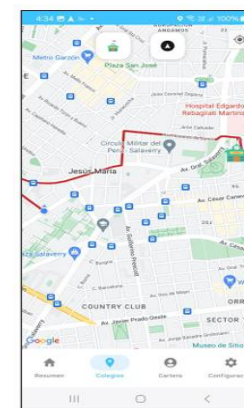


Opción: 2

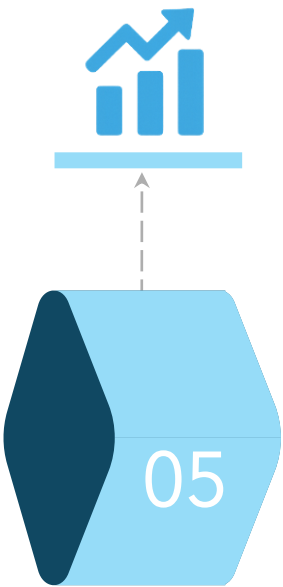
4.3 Aplicativo web: Visualización para priorización y ubicación (GPS)



4.4 Gestión en el SAE

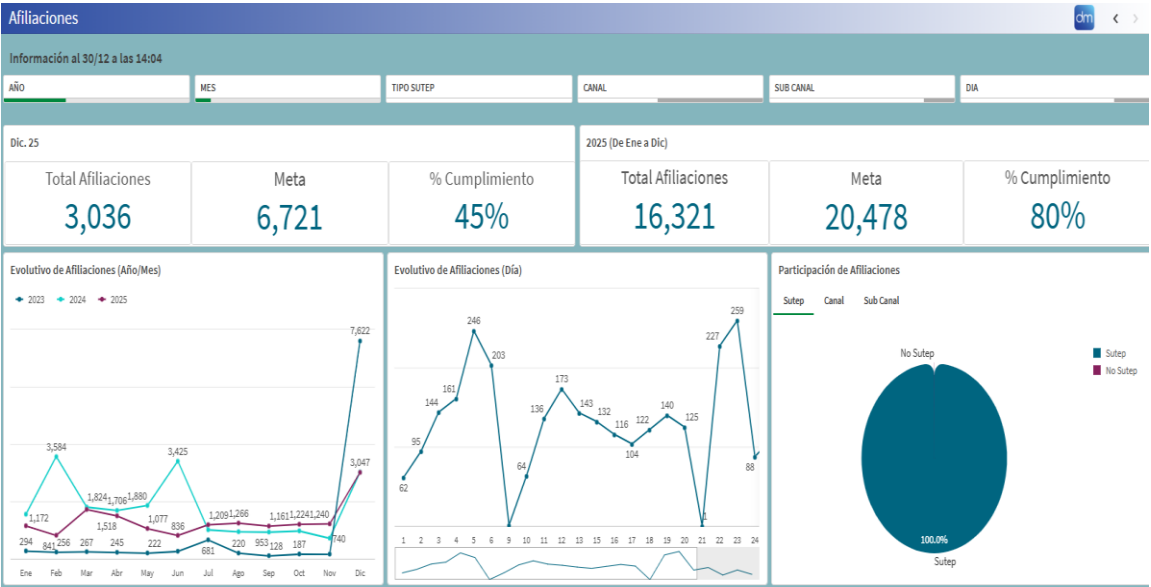


Seguimiento y control



Se definirán con las unidades según lo que desean medir y visualizar

5.1 Visualizamos los resultados comerciales



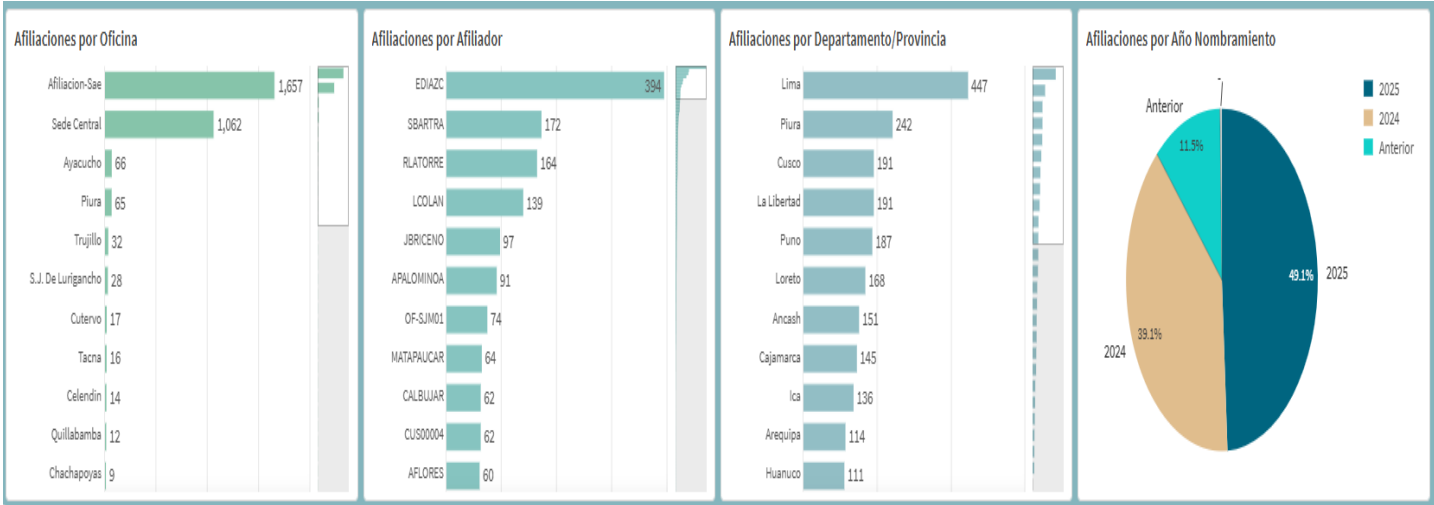
Ejemplo:

Dashboard gerencial de Afiliaciones

Se definirán los KPI'S según la necesidad del negocio

5.2 Analizamos resultados y definimos o redefinimos estrategia

Se toman las decisiones necesarias





Siguientes pasos



GRACIAS

Anexos

02 Planificación

Afiliación

Se calcula el Ratio de conversión de Afiliación:



Entonces: 1 cuadrante



Tiene muchos:  Docentes

Por lo tanto:

$$\text{Número estimado de afiliaciones} = \sum \text{Probabilidad de Afiliación}$$

Donde:



Rojo

=

Mayor producción* de afiliaciones



Anaranjado

=

Producción* media de afiliaciones



Amarillo

=

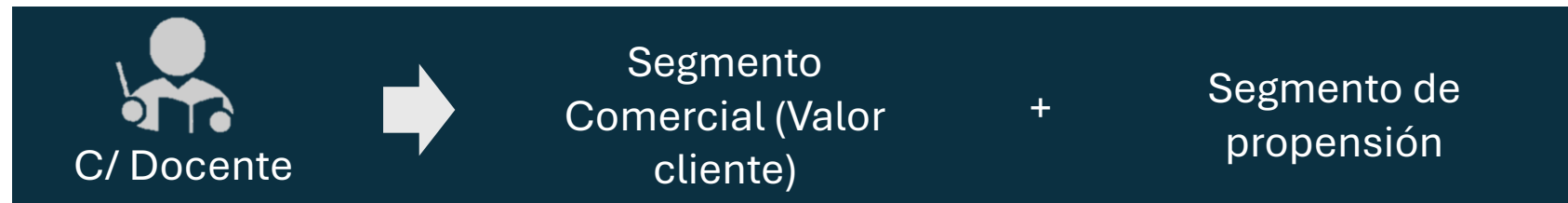
Baja producción* de afiliaciones

*valor estimado

02 Planificación

Créditos

Se calcula la Probabilidad de adquisición del crédito



Entonces: 1 cuadrante






Tiene muchos:  Docentes

Por lo tanto:

Número estimado de colocaciones = \sum Probabilidad de adquisición del crédito

Donde:

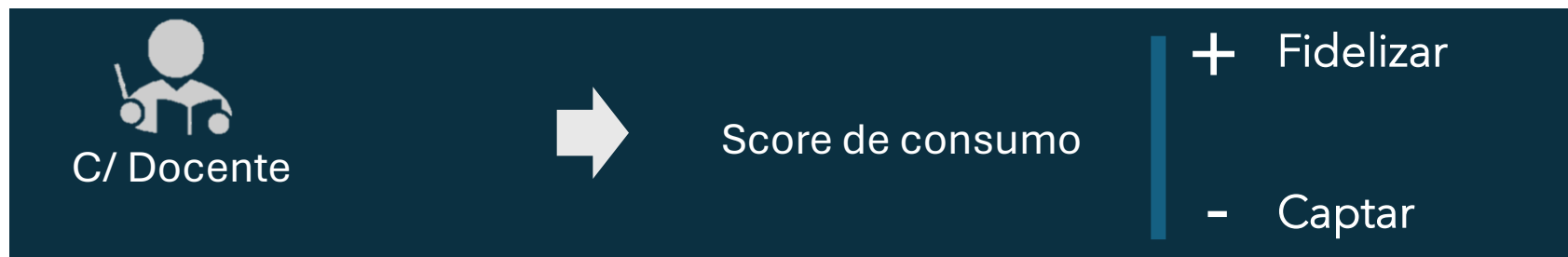
	Rojo	=	Mayor número de operaciones*
	Anaranjado	=	Número de operaciones* media
	Amarillo	=	Menor número de operaciones*

*valor estimado

02 Planificación

Asesoría Previsional

Se calcula el score de consumo en negocios y servicios DM:



Entonces:

1 cuadrante



Tiene muchos:



Docentes

Si queremos “Captar”,
tendremos que priorizar zonas
de bajo score

Por lo tanto:

Índice de Score de consumo (ISC) = $(\sum \text{score} - \sum \text{score min}) / (\sum \text{score max} - \sum \text{score min})$

Índice por cantidad de Asesorías (ICA) = $(\sum \text{cant} - \sum \text{cant min}) / (\sum \text{cant max} - \sum \text{cant min})$

$$\text{Índice de selección} = (1 - \text{ISC}) * 0.5 + \text{ICA} * 0.5$$

Donde:



Rojo

=

Mayor potencialidad para captar con asesoría



Anaranjado

=

Media potencialidad para captar con asesoría



Amarillo

=

Menor potencialidad para captar con asesoría