

# 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 Siguientes pasos

# Objetivo Institucional

Plan Estratégico Institucional 2025-2029:

Perspectiva Aprendizaje



# Soluciones que desarrolla la Unidad de IDC



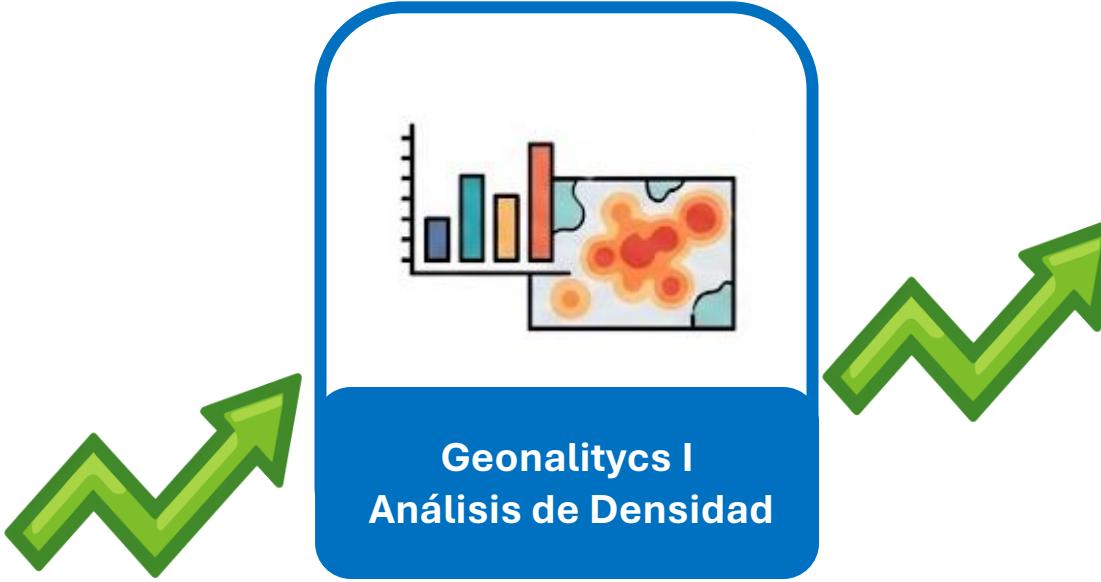
# Implementación de Geoanalytics en la Gestión de Campo



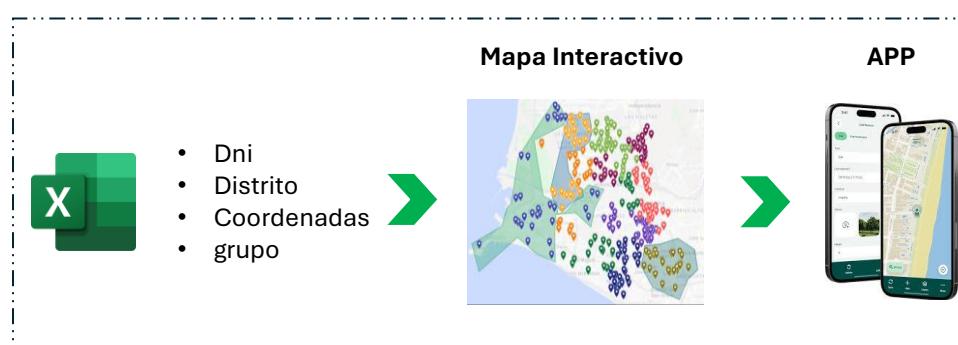
- Direcciones sin georreferenciar
- No existen zonas de influencia
- Planificación por centros poblados



- 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

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



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

# ¿Cómo participamos en el Proceso de Gestión de Campo?



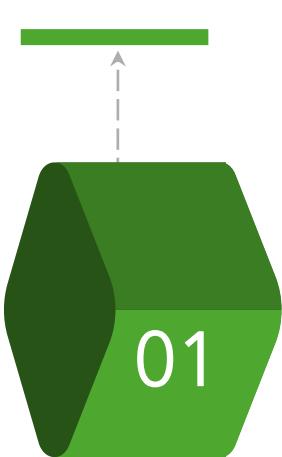
Soporte  
de  
IDC

GeoAnalytics  
Data

Data  
GeoAnalytics

Dashboard

# Estrategia



Negocio/  
Servicio

Componente  
estratégico

Soporte de  
GNI - IDC

## Afiliación, Asesoría Previsional, Créditos y Canales

Población a  
gestionar  
(cartera)

Tipo de  
Gestión

HeadCount

Canales

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

# Metodología Actual

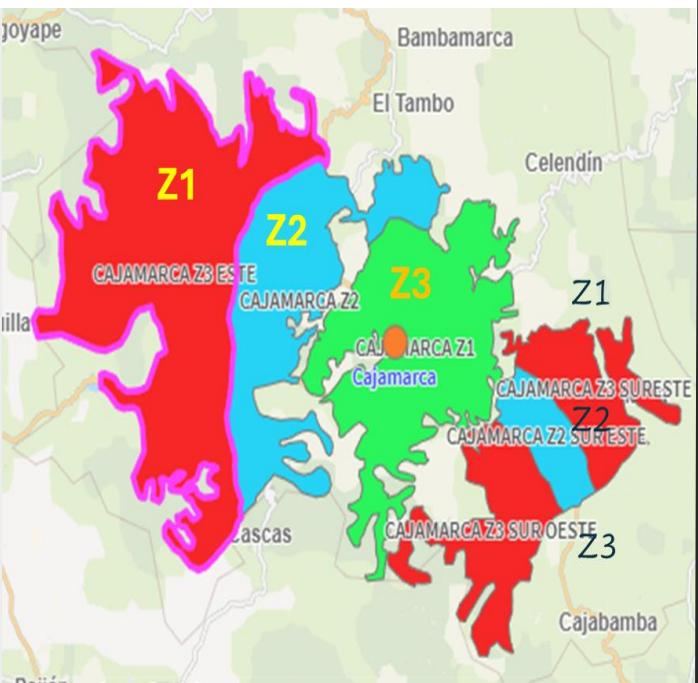
02

## Planificación

- Densidad población
  - Zonas de Influencia
  - Segmentación
  - Priorización

## Zonas de influencia

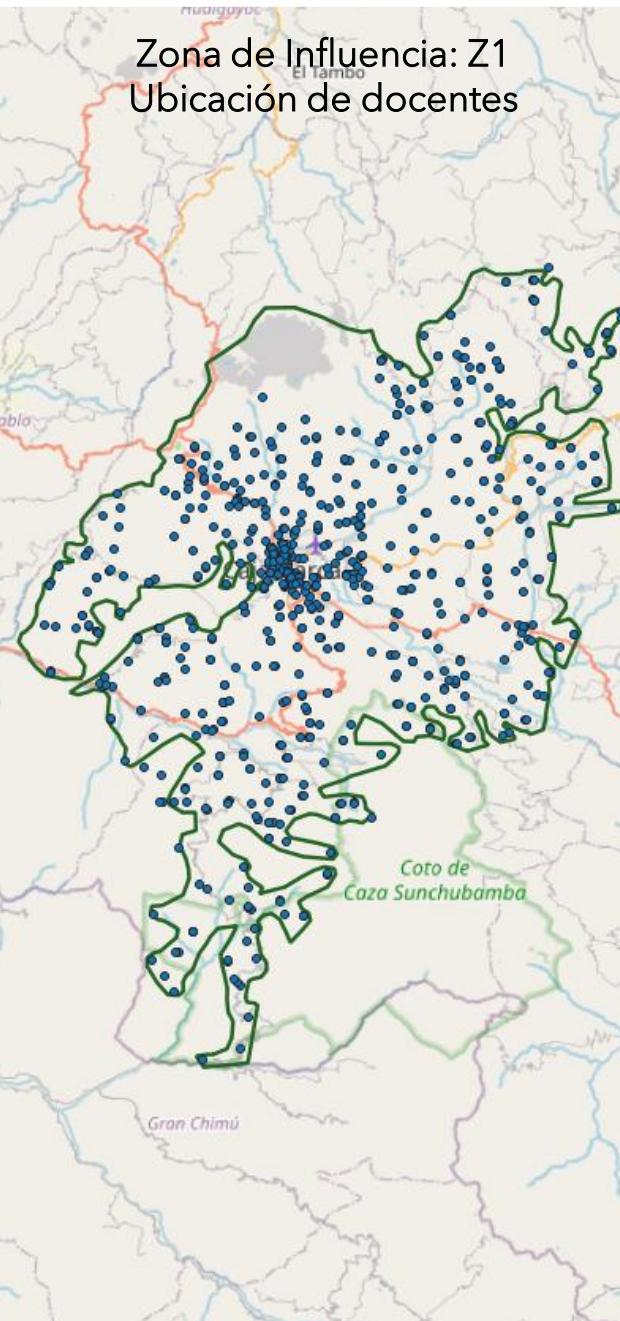
1



## 2 Densidad poblacional

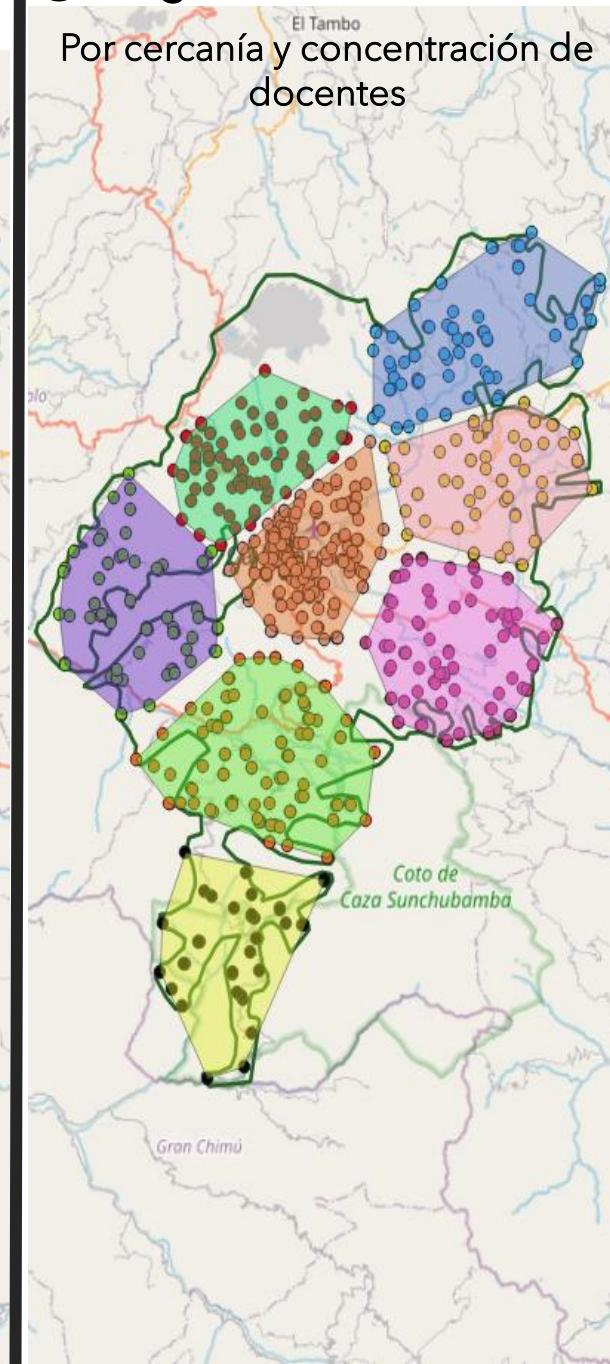
# Zona de Influencia: Z1

## Ubicación de docentes

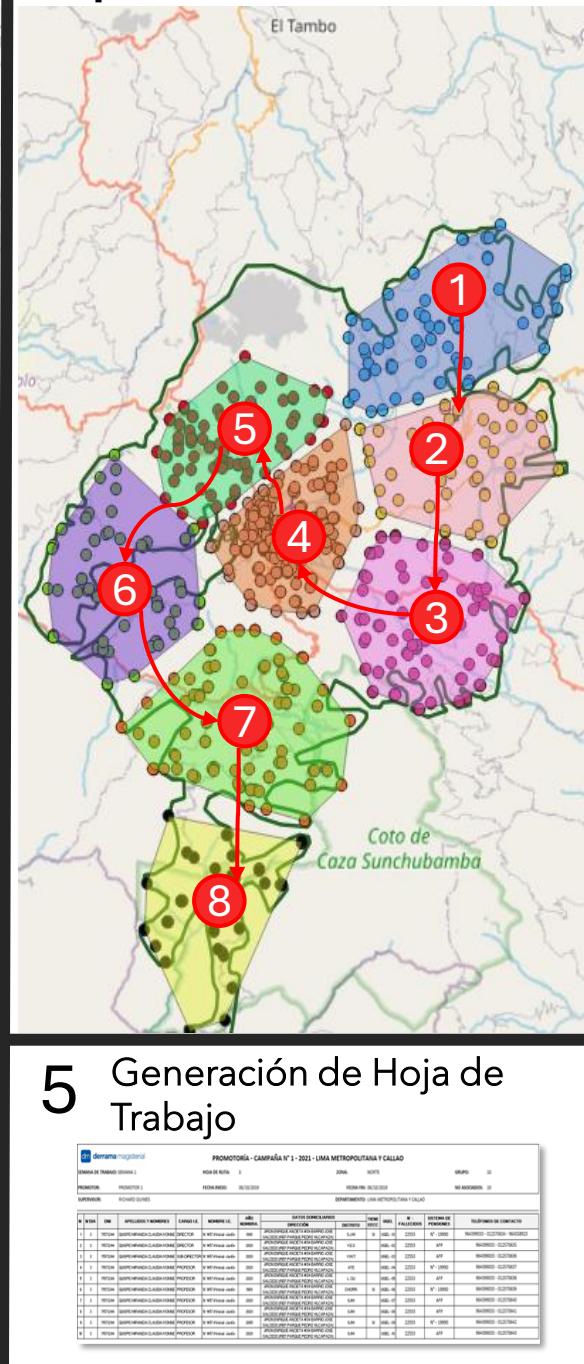


## 3 Segmentación: Clusters

## Por cercanía y concentración de docentes



## 4 Priorización



## 5 Generación de Hoja de Trabajo

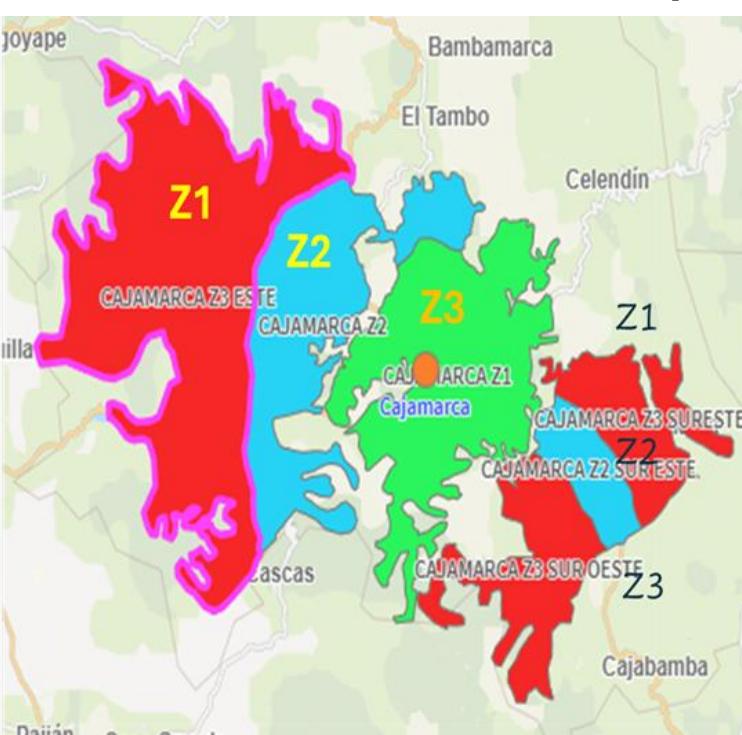
# Metodología Propuesta



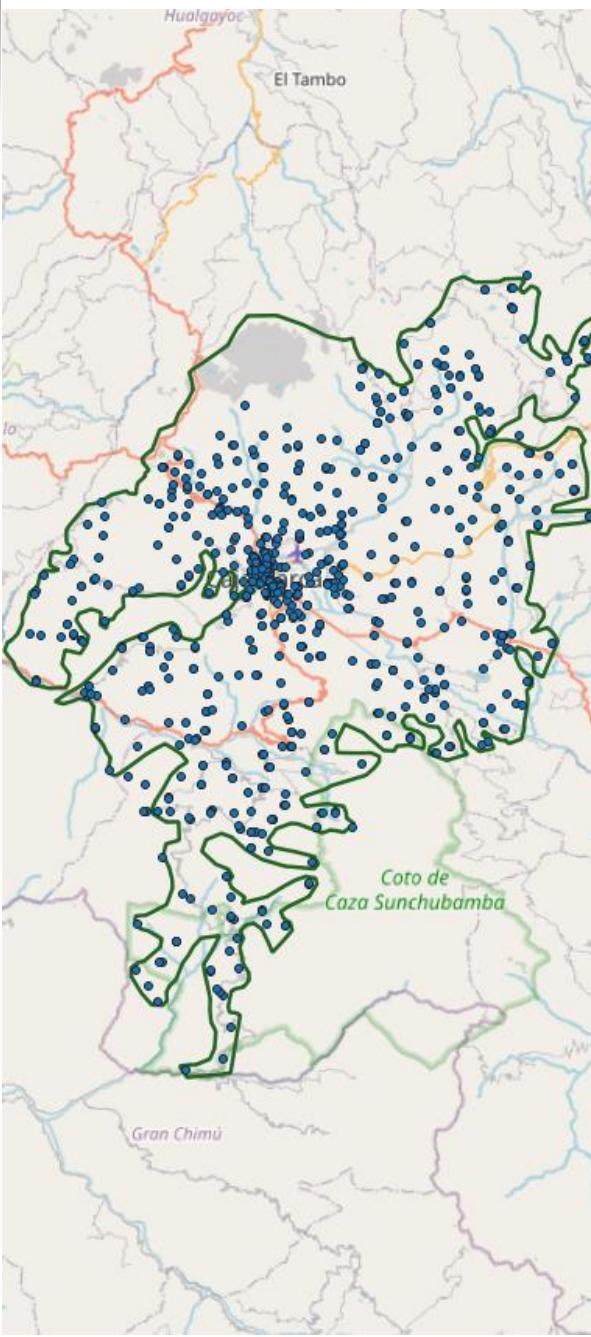
## Planificación

- Densidad poblacional
- Zonas de Influencia
- Optimización: Areas de trabajo
- Priorización: Potencialidad y eficiencia

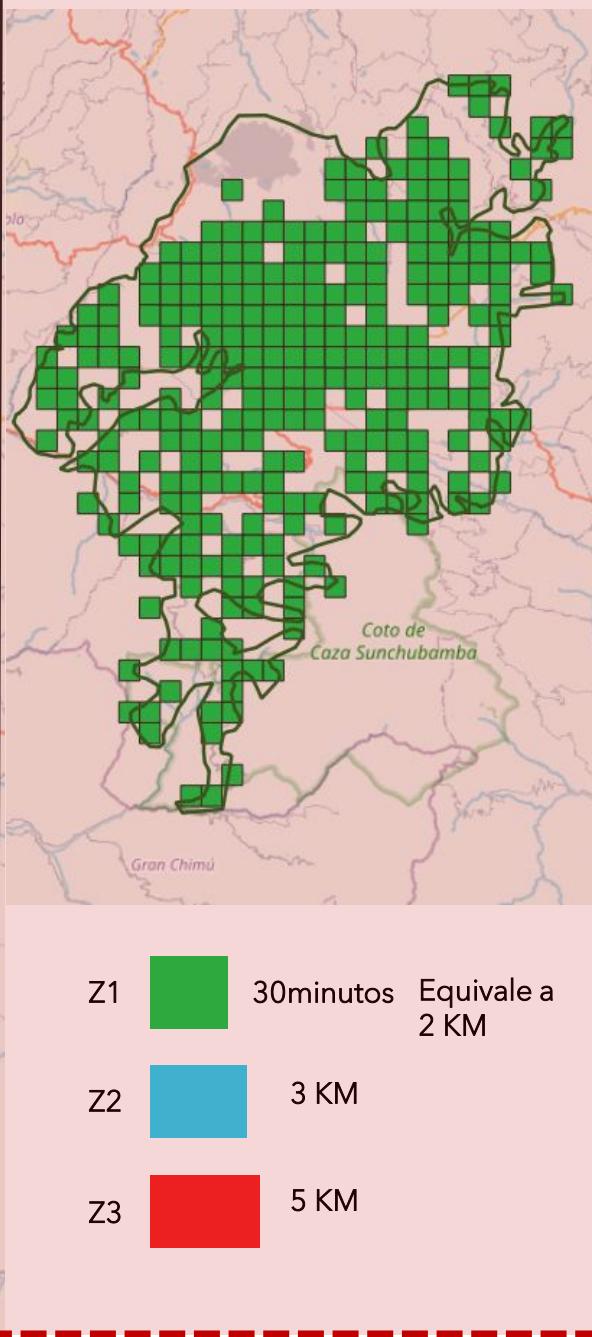
### Zonas de influencia



## 2 Densidad Poblacional

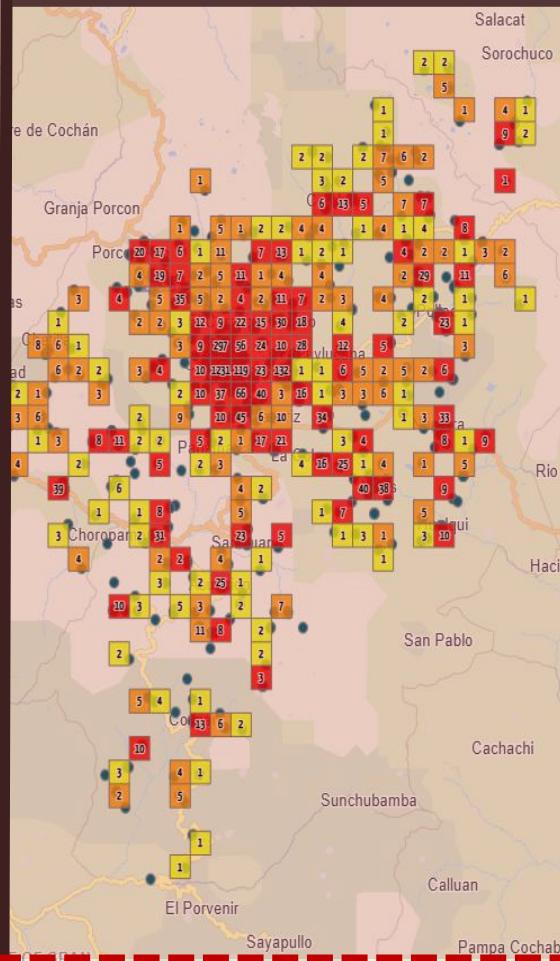
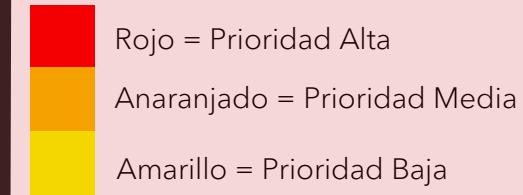


## 3 Área de Trabajo



## 4 Semaforización por Prioridad

Se utiliza un sistema de colores (semáforo) para clasificar las cuadrillas según su nivel de prioridad



Z1 30minutos Equivale a 2 KM

Z2 3 KM

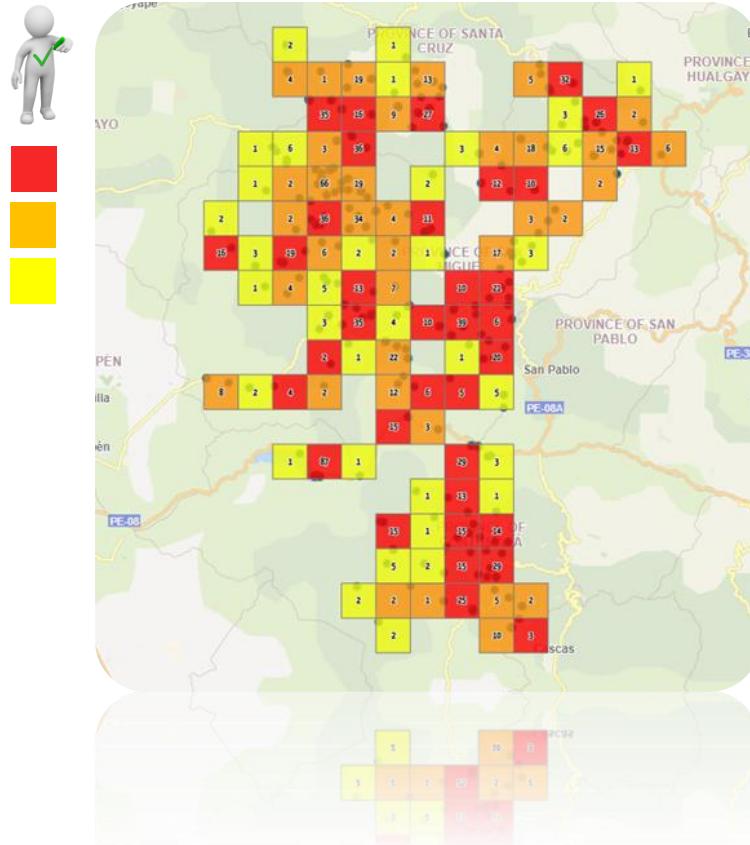
Z3 5 KM

## 4 Priorización: Potencialidad y eficiencia

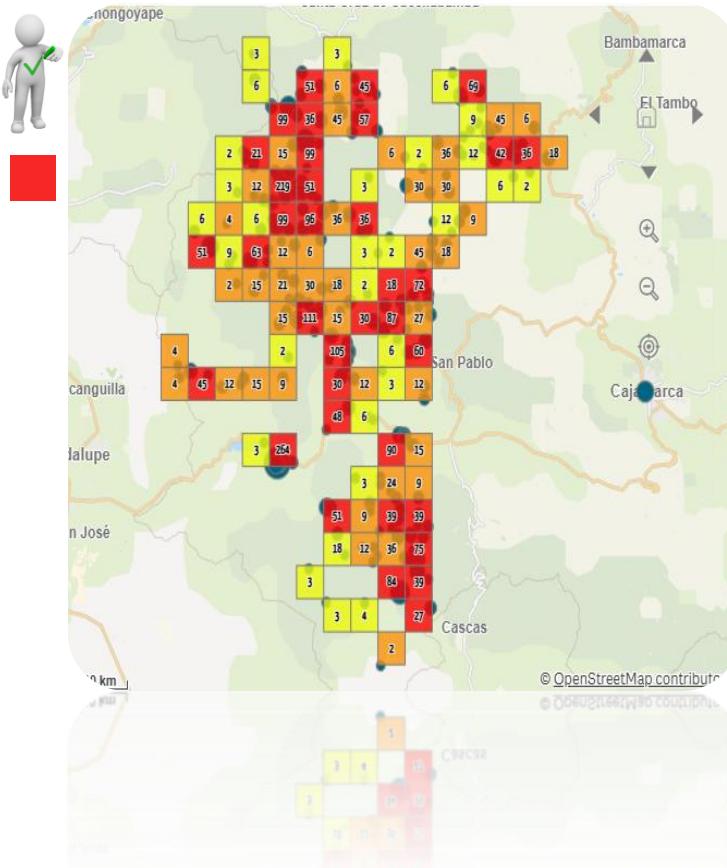
Se calcula el ratio de potencialidad para cada

Negocio

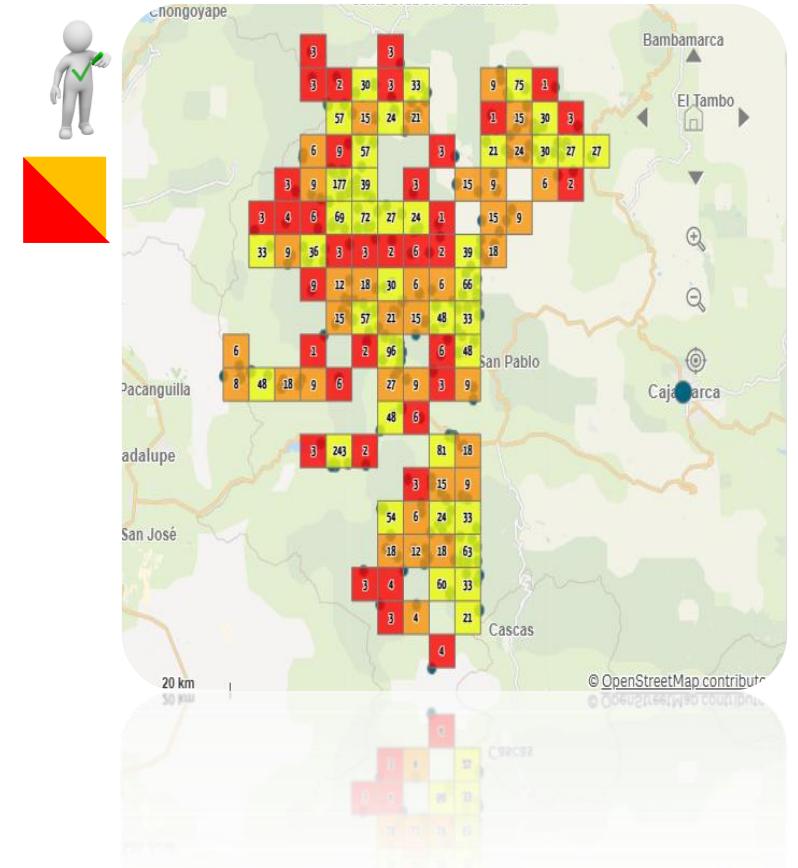
Afiliación



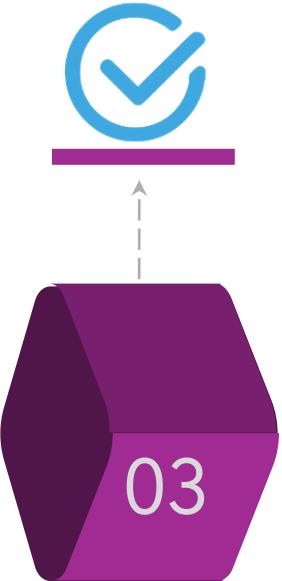
Créditos



Asesoría Previsional



# Selección y Asignación



## Eleción de las zonas de trabajo que serán distribuidas

**Total Docentes**  
20,032

**Total Colegios**  
1,581

2.2

Distribución Docentes por Zona

Zona	Docentes	%
Z1	10,506	52.6%
Z2	4,217	21.3%
Z3	5,319	26.1%

Oficina : Cajamarca

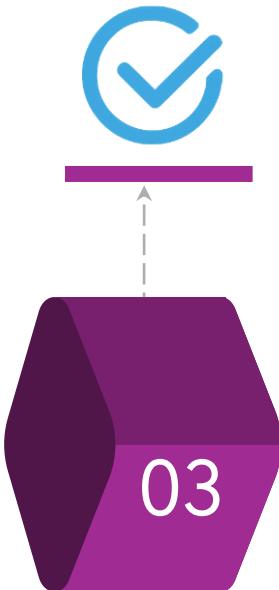
Zona de Trabajo : Z1

Cuadro detalle de Zona de Trabajo : Z1

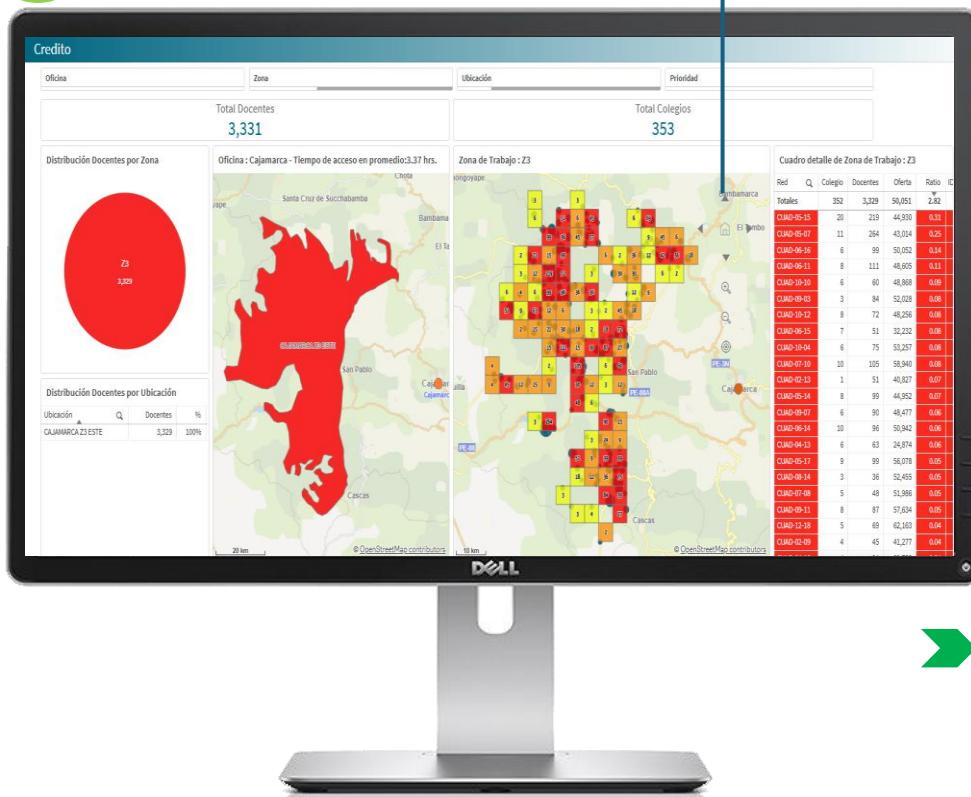
Red	Q	Colegio	Docentes	Oferta	Ratio	ID	C
Totales		565	10,506	46,382	9.66		
CUAD-11-22	35	3,693	41,750	3.38			
CUAD-11-23	20	891	49,423	0.75			
CUAD-14-22	9	396	48,056	0.40			
CUAD-12-22	5	357	44,742	0.27			
CUAD-12-21	9	198	48,753	0.24			
CUAD-03-17	5	117	41,589	0.16			
CUAD-18-17	4	120	40,745	0.15			
CUAD-19-17	6	114	38,657	0.14			
CUAD-12-20	6	135	48,805	0.12			
CUAD-08-15	4	93	43,488	0.10			
CUAD-21-26	2	87	55,094	0.10			
CUAD-14-24	5	90	56,049	0.10			
CUAD-11-21	5	111	52,370	0.10			
CUAD-16-20	4	102	40,931	0.10			
CUAD-12-23	4	168	46,541	0.10			
CUAD-22-20	5	99	46,183	0.10			
CUAD-13-21	3	120	54,355	0.09			
CUAD-09-25	5	105	47,246	0.09			
CUAD-06-19	5	33	49,235	0.08			
CUAD-16-18	3	48	38,573	0.08			
CUAD-13-22	3	69	47,904	0.08			

Unidad de Inteligencia y Desarrollo Comercial

# Selección y Asignación



1 Selección de Cartera a asignar

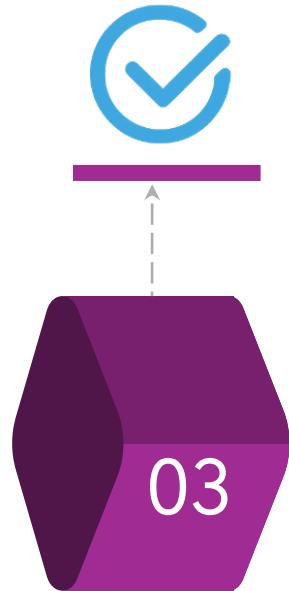


Te posicionas en el grafico de los cuadrantes y aparecerá este menú

2 Click en la opción de selección de preferencia



# Selección y Asignación



3

Se descarga la base de docentes  
Para su carga al SAE



Gestor

The screenshot shows a Qlik Sense dashboard. On the left, there is a map titled "Zona de Trabajo : Z3" showing various colored regions (yellow, orange, red) representing different work zones. The map includes labels for locations like Chongoyape, Santa Cruz de Succhamanta, Bambamarca, El Tamb, San Pablo, Cajamarca, and Casas. A legend at the top of the map indicates "Ubicación" (Location) and "Prioridad" (Priority). Below the map, a table titled "Cuadro detalle de Zona de Trabajo : Z1" provides statistical details for each zone. The table has columns for Red (Red), Q (Quantity), Colegio (College), Docentes (Teachers), Oferta (Offer), Ratio (Ratio), and ID. The data shows the following information:

Red	Q	Colegio	Docentes	Oferta	Ratio	ID
Totales	565	10,506	46,382	9.66		
CUAD-11-22	35	3,693	41,750	3.38		
CUAD-11-23	20	891	49,423	0.75		
CUAD-14-22	9	396	48,056	0.40		
CUAD-12-22	5	357	44,742	0.27		
CUAD-12-21	9	198	48,753	0.24		
CUAD-03-17	5	117	41,589	0.16		
CUAD-18-17	4	120	40,745	0.15		
CUAD-19-17	6	114	38,657	0.14		
CUAD-12-20	6	135	48,805	0.12		
CUAD-08-15	4	93	43,488	0.10		
CUAD-21-26	2	87	55,094	0.10		
CUAD-14-24	5	90	56,049	0.10		
CUAD-11-21	5	111	52,370	0.10		
CUAD-16-20	4	102	40,931	0.10		

Opción de descarga de base  
a formato excel

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

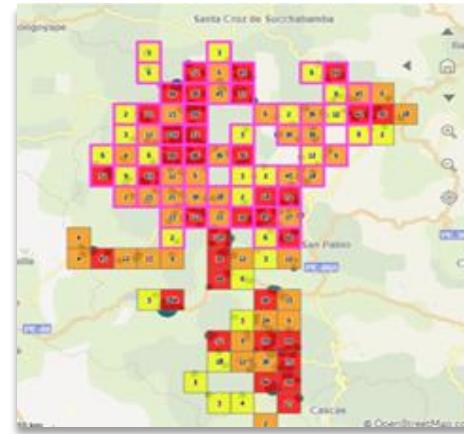
# Gestión de Campo



04

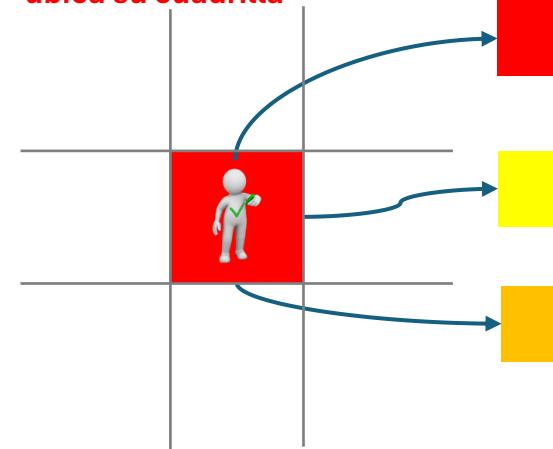
## Opción: 1

### 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**

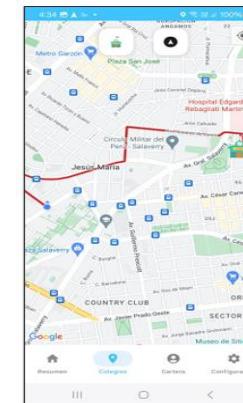


## Opción: 2

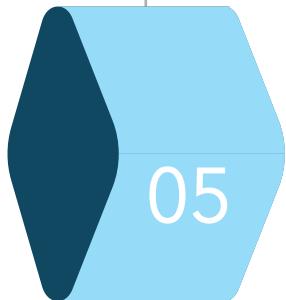
### 4.3 Aplicativo web: Visualización para priorización y ubicación (GPS)



### 4.4 Gestión en el SAE

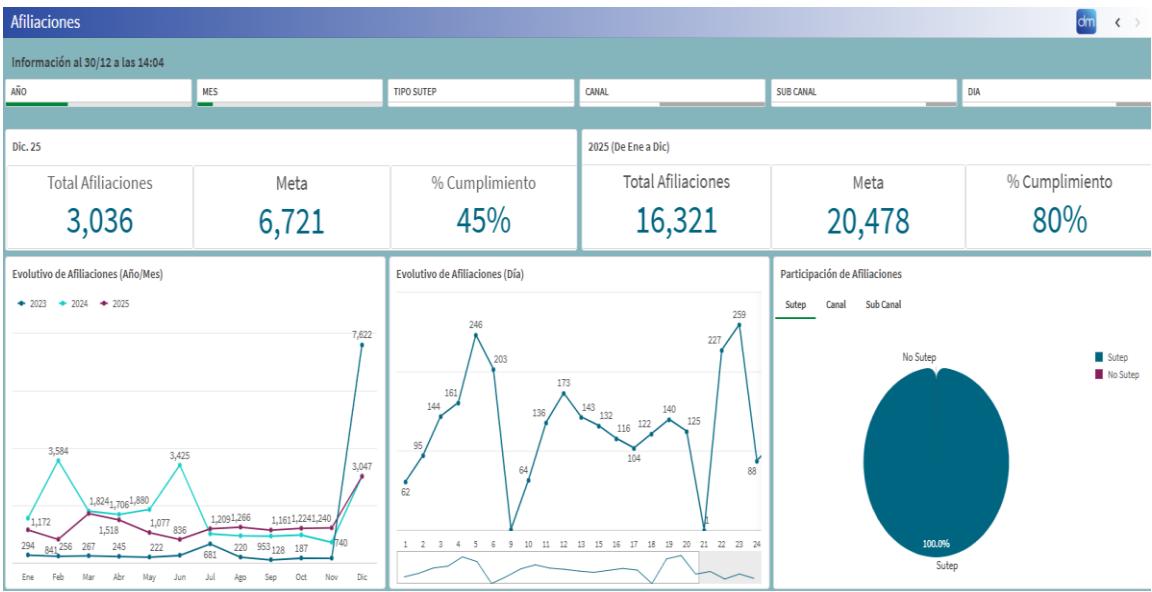


# Seguimiento y control



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

## 5.1 Visualizamos los resultados comerciales



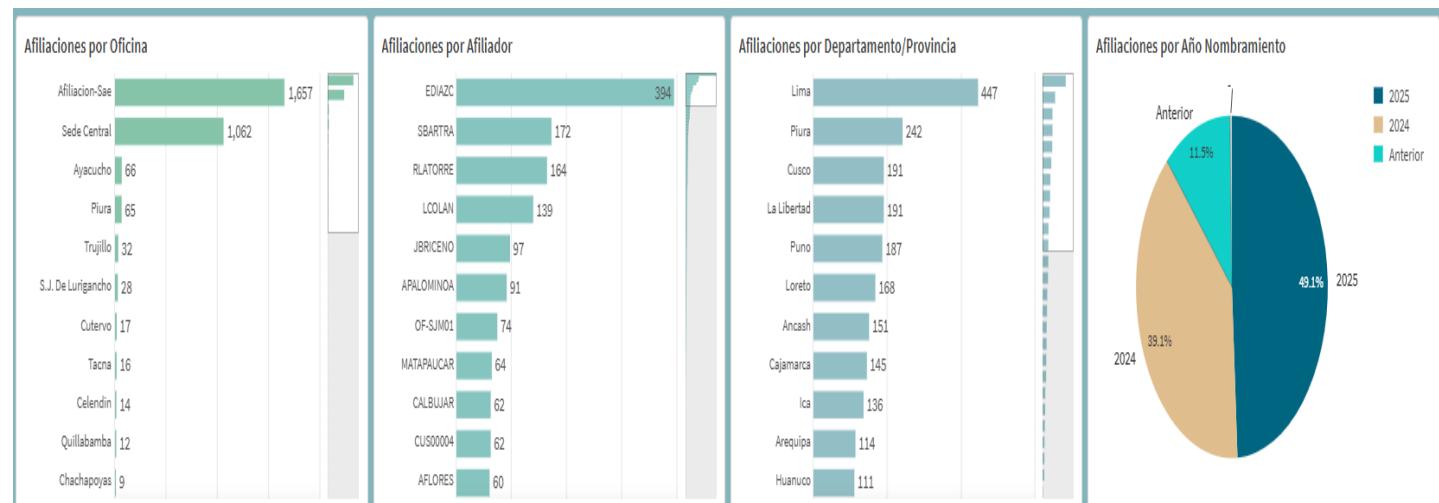
Ejemplo:

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





6

## 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:

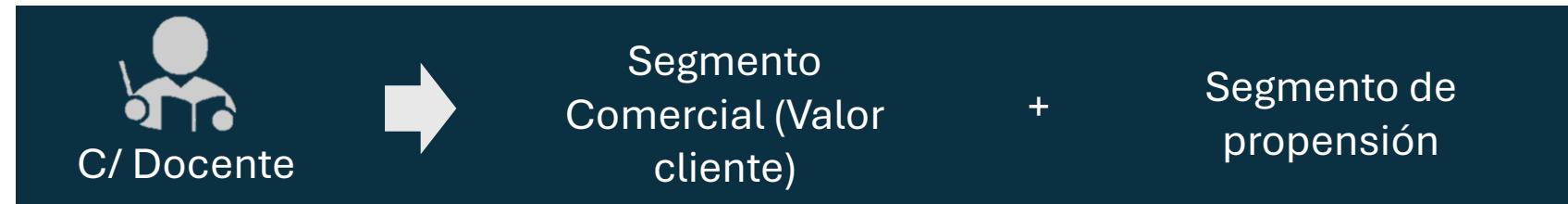
- |  |            |   |                                   |
|--|------------|---|-----------------------------------|
|  | Rojo       | = | Mayor producción* de afiliaciones |
|  | Anaranjado | = | Producción* media de afiliaciones |
|  | Amarillo   | = | Baja producción* de afiliaciones  |

\*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:

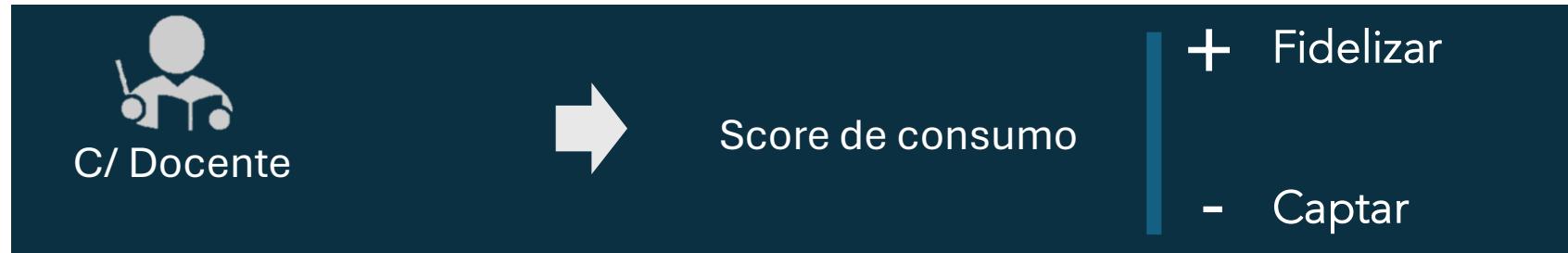
- |  |            |   |                              |
|--|------------|---|------------------------------|
|  | Rojo       | = | Mayor número de operaciones* |
|  | Anaranjado | = | Número de operaciones* media |
|  | Amarillo   | = | Menor número de operaciones* |

\*valor estimado

## 02 Planificación

### Asesoría Previsional

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



Entonces: 1 cuadrante



Tiene muchos:



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) =  $(\sum \text{cant} - \sum \text{cant min}) / (\sum \text{cant max} - \sum \text{cant min})$

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

Donde:



Rojo

=

Mayor potencialidad para captar con asesoría



Anaranjado

=

Media potencialidad para captar con asesoría



Amarillo

=

Menor potencialidad para captar con asesoría