

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



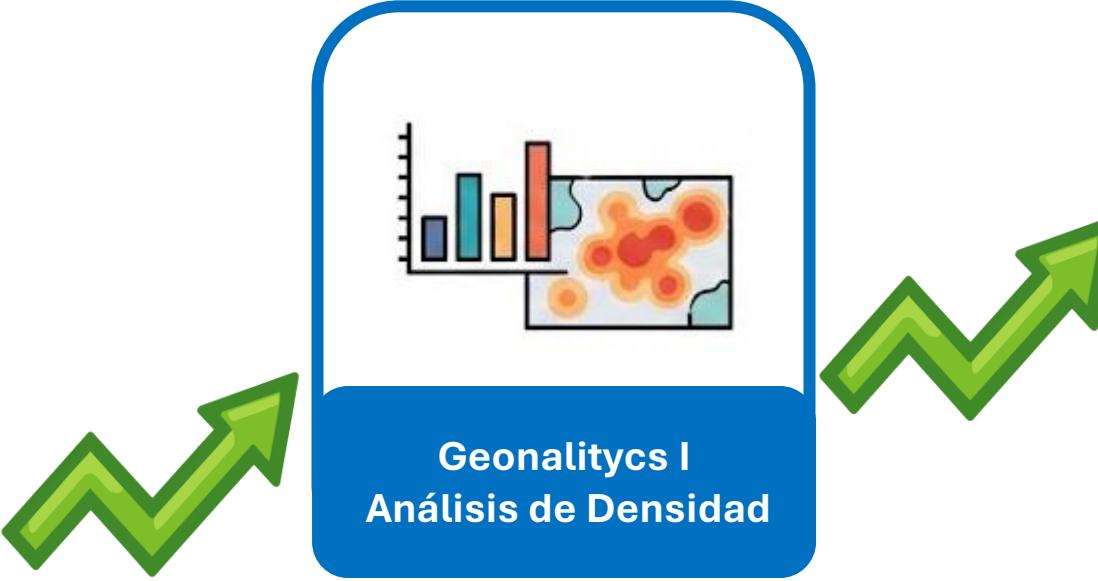
Implementación de Geoanalytics en la Gestión de Campo



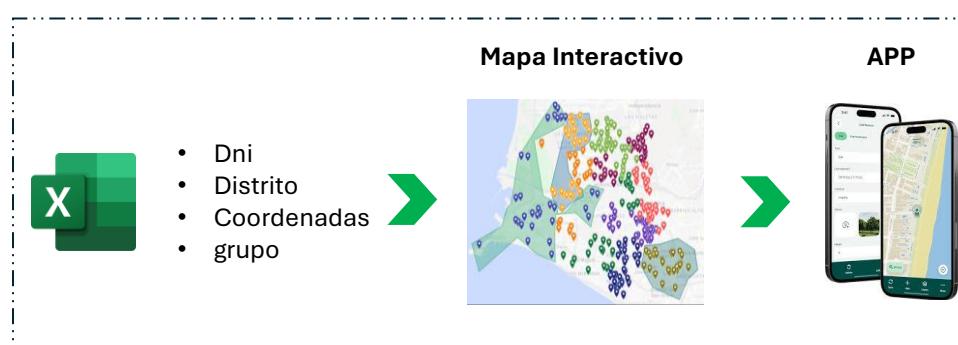
- Direcciones sin georreferenciar
- No existen zonas de influencia
- Planificación por centros poblados



- 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

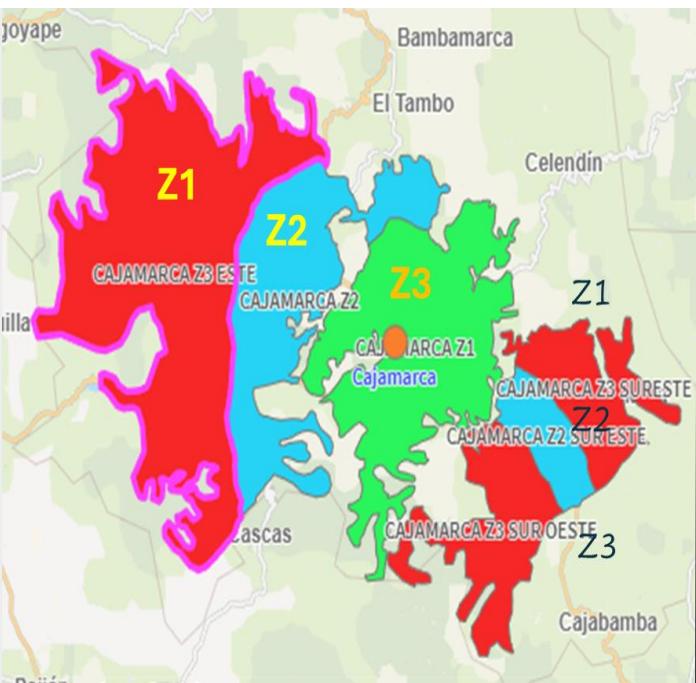
Metodología Actual

Planificación

- Densidad población
 - Zonas de Influencia
 - Segmentación
 - Priorización

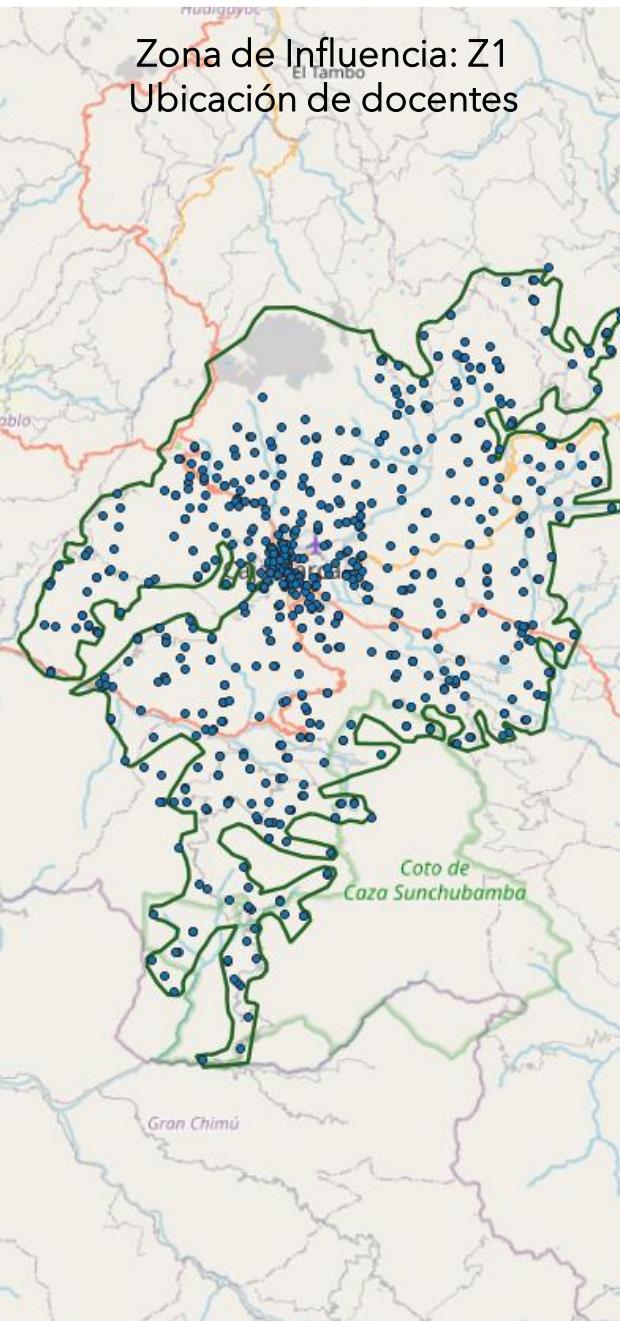
Zonas de influencia

1



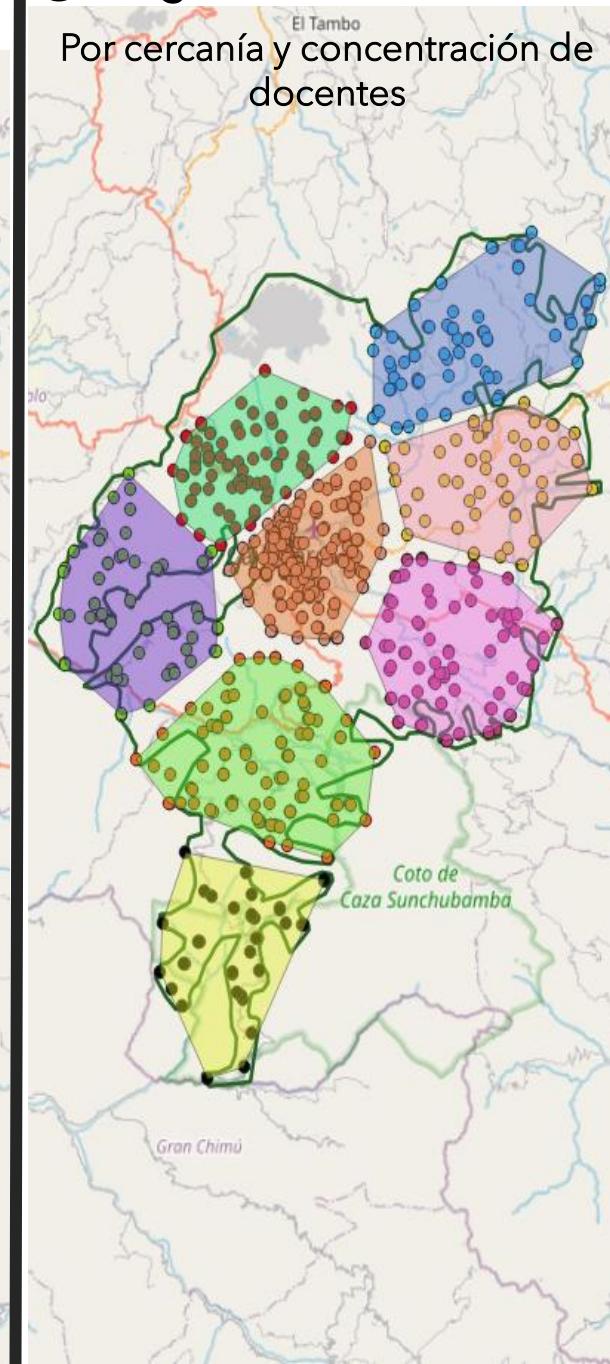
2 Densidad poblacional

Zona de Influencia: Z1 Ubicación de docentes

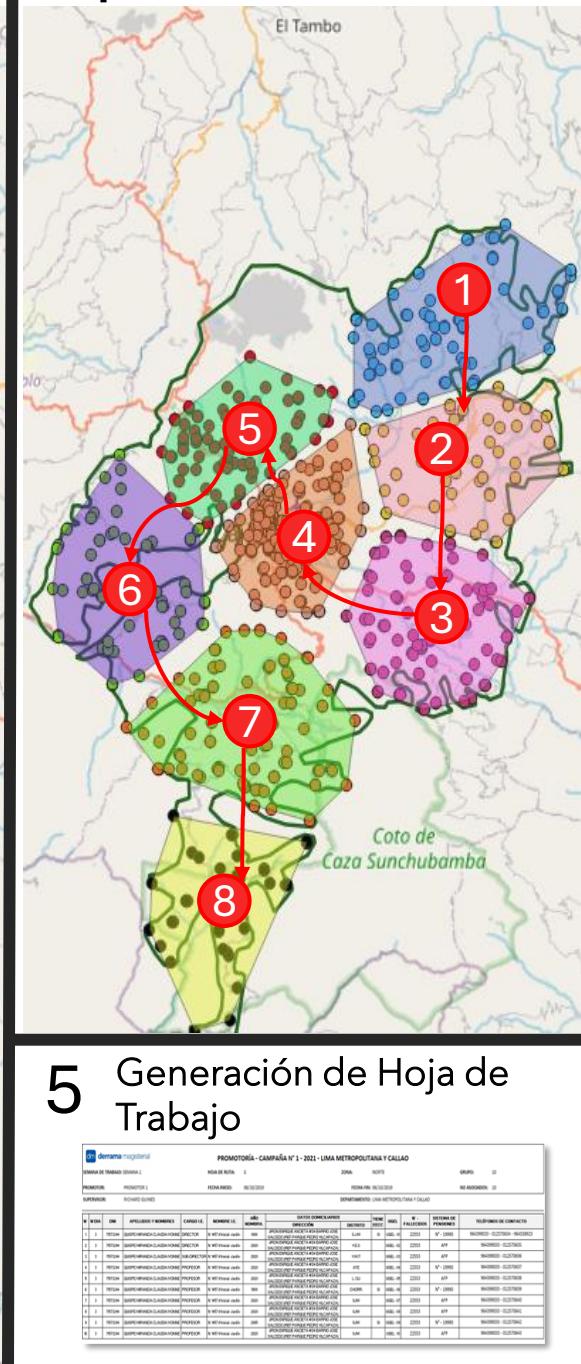


3 Segmentación: Clusters

Por cercanía y concentración de docentes



4 Priorización



5 Generación de Hoja de Trabajo

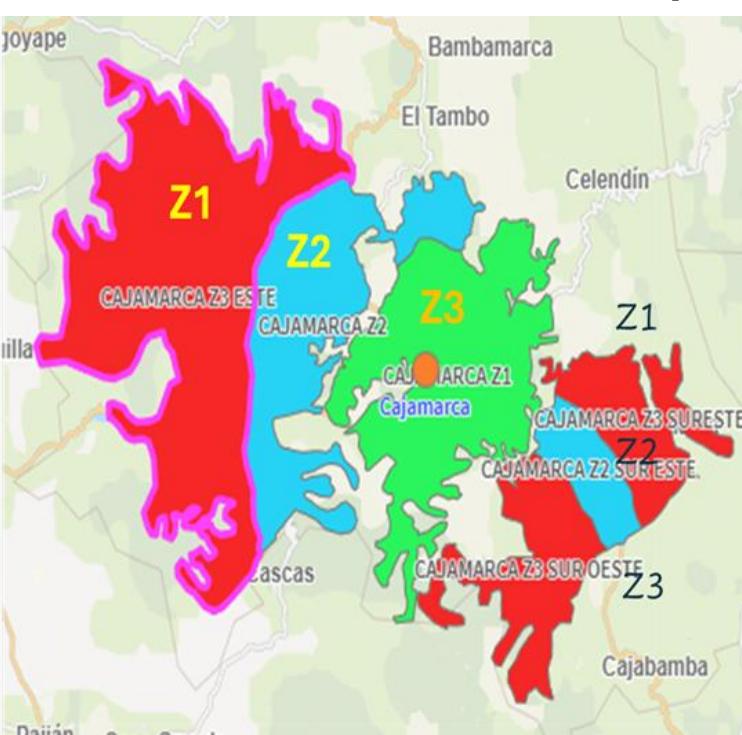
Metodología Propuesta



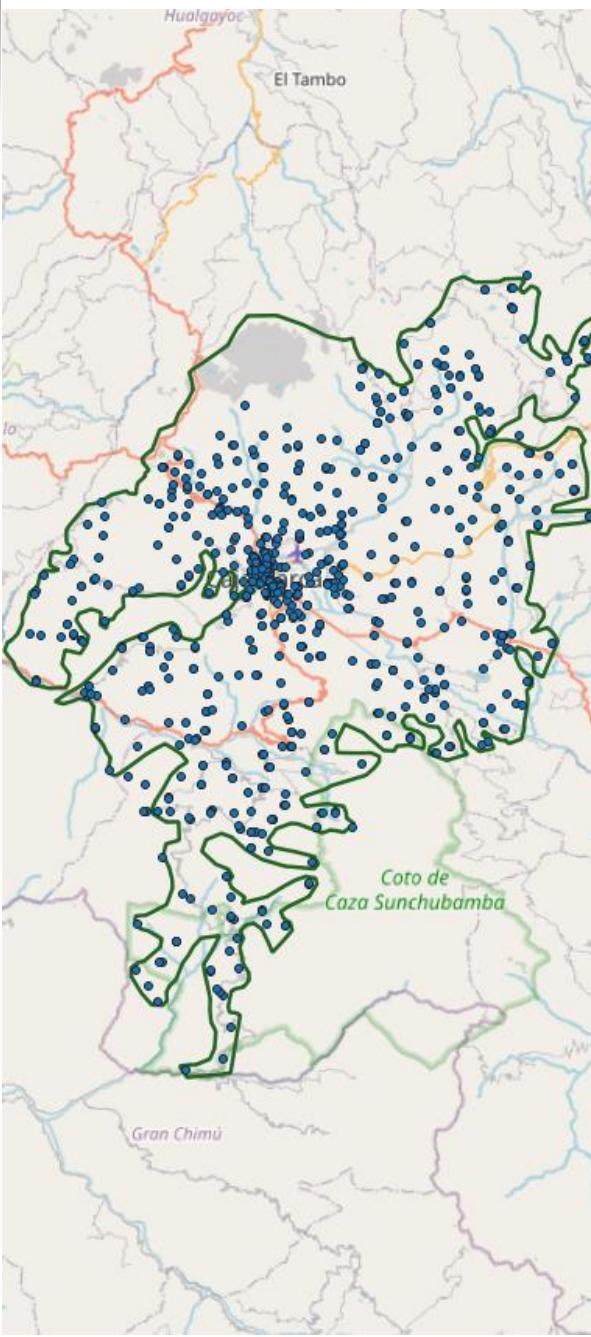
Planificación

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

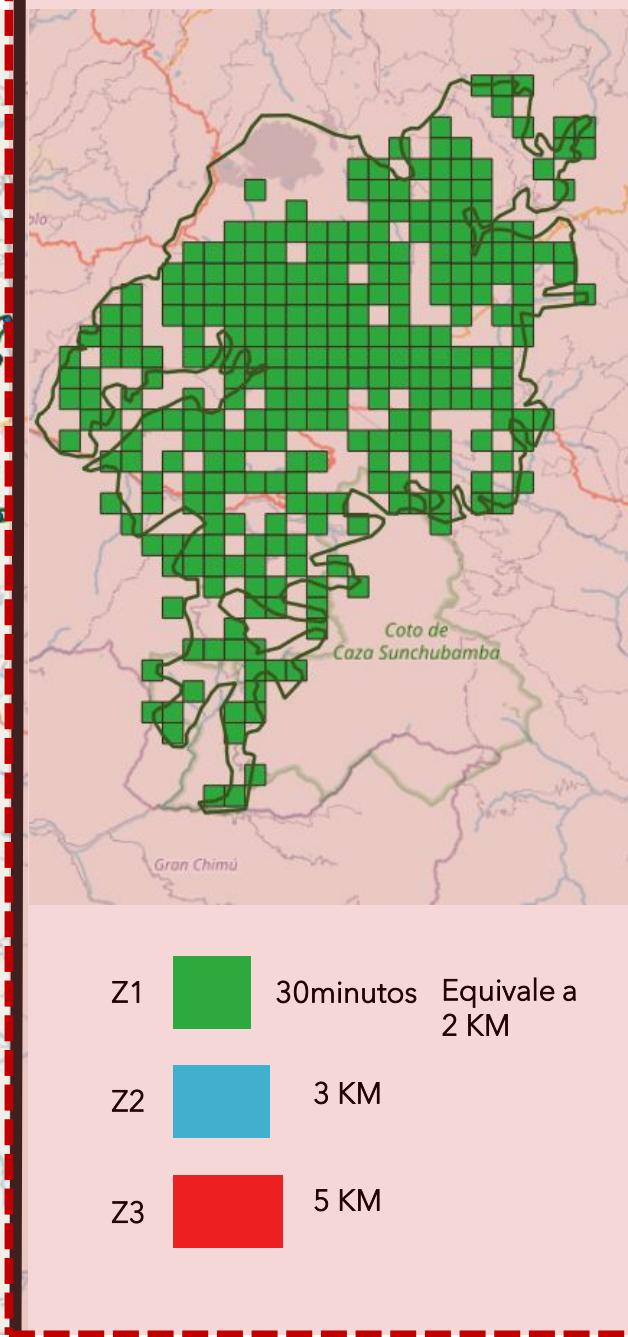
Zonas de influencia



2 Densidad Poblacional



3 Área de Trabajo



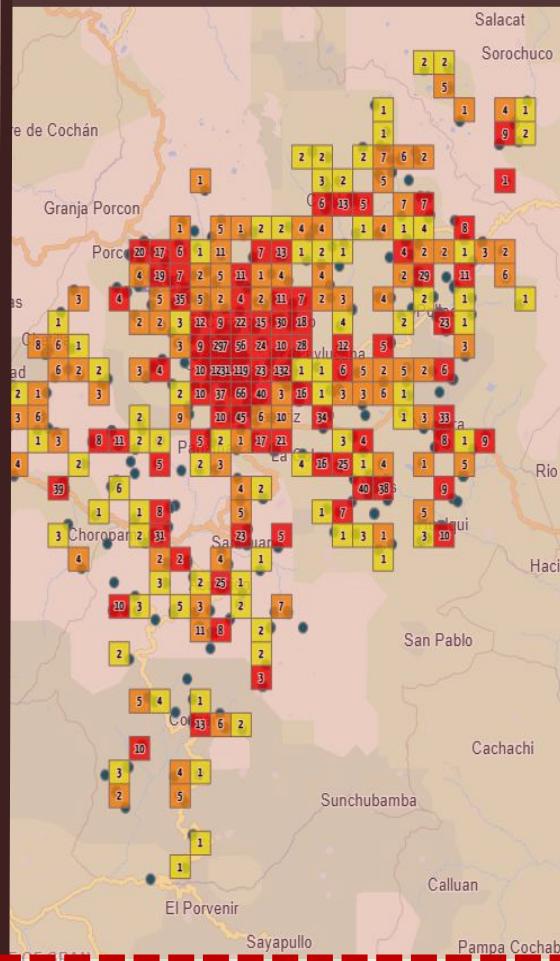
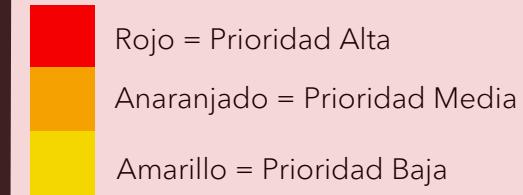
Z1 30minutos Equivale a 2 KM

Z2 3 KM

Z3 5 KM

4 Semaforización por Prioridad

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

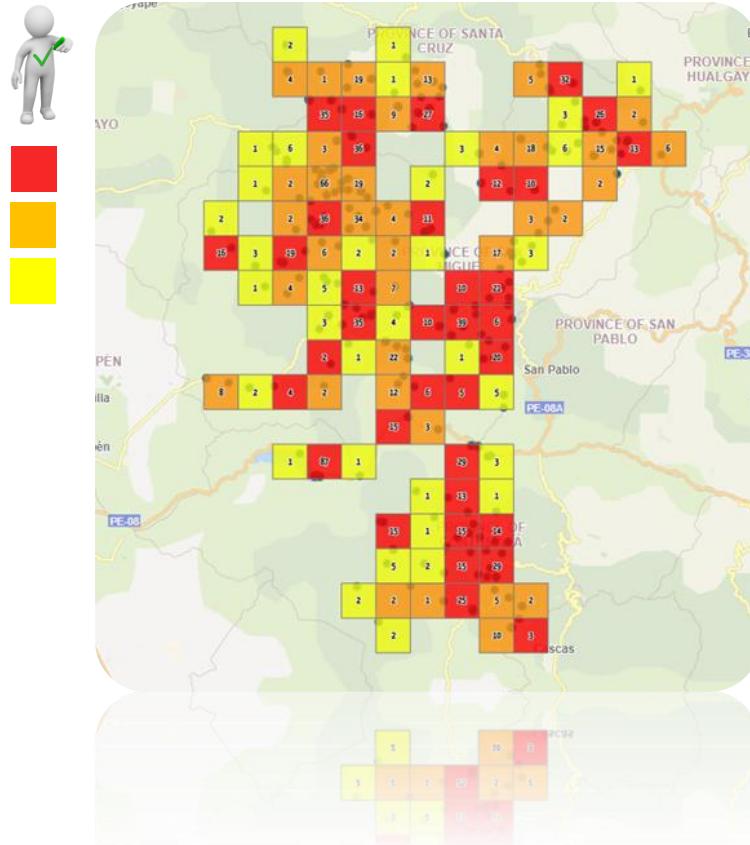


4 Priorización: Potencialidad y eficiencia

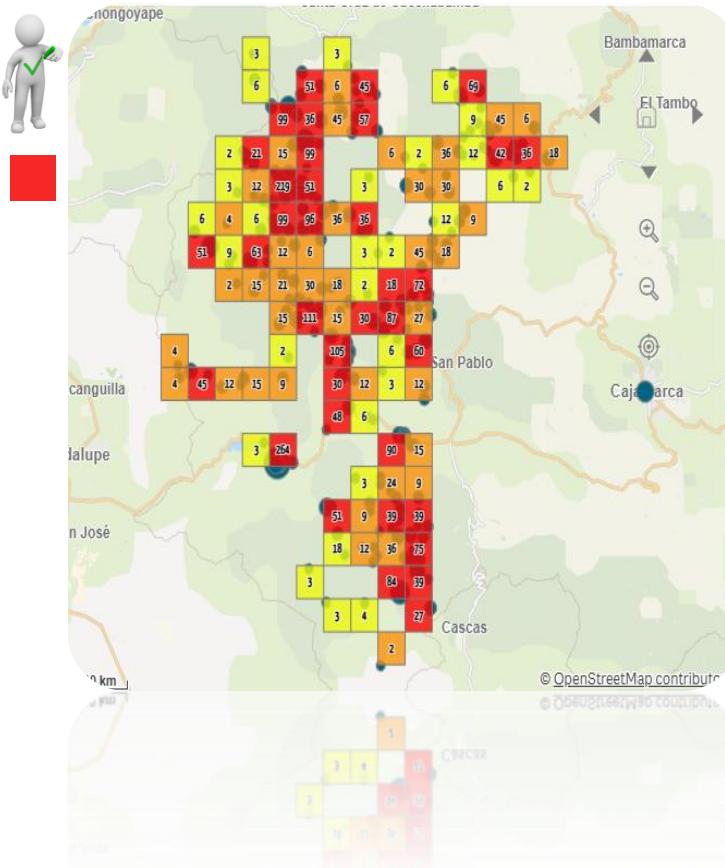
Se calcula el ratio de potencialidad para cada

Negocio

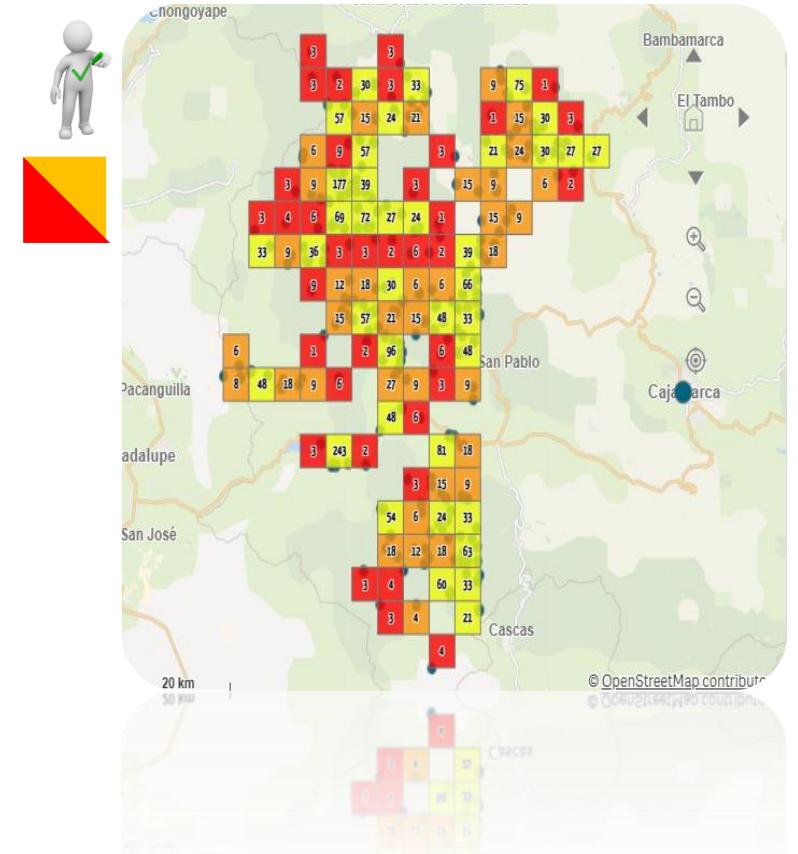
Afiliación



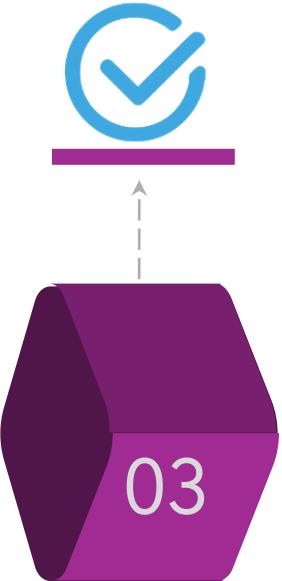
Créditos



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	4,167	21.3%
Z3	5,369	26.1%

Oficina : Cajamarca

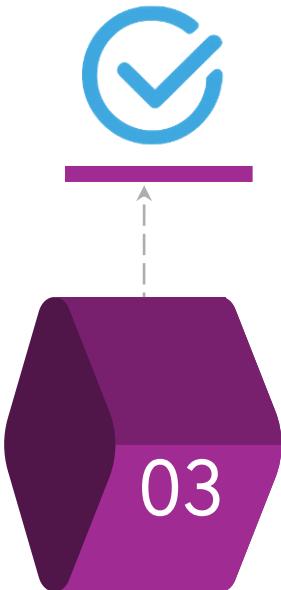
Zona de Trabajo : Z1

Cuadro detalle de Zona de Trabajo : Z1

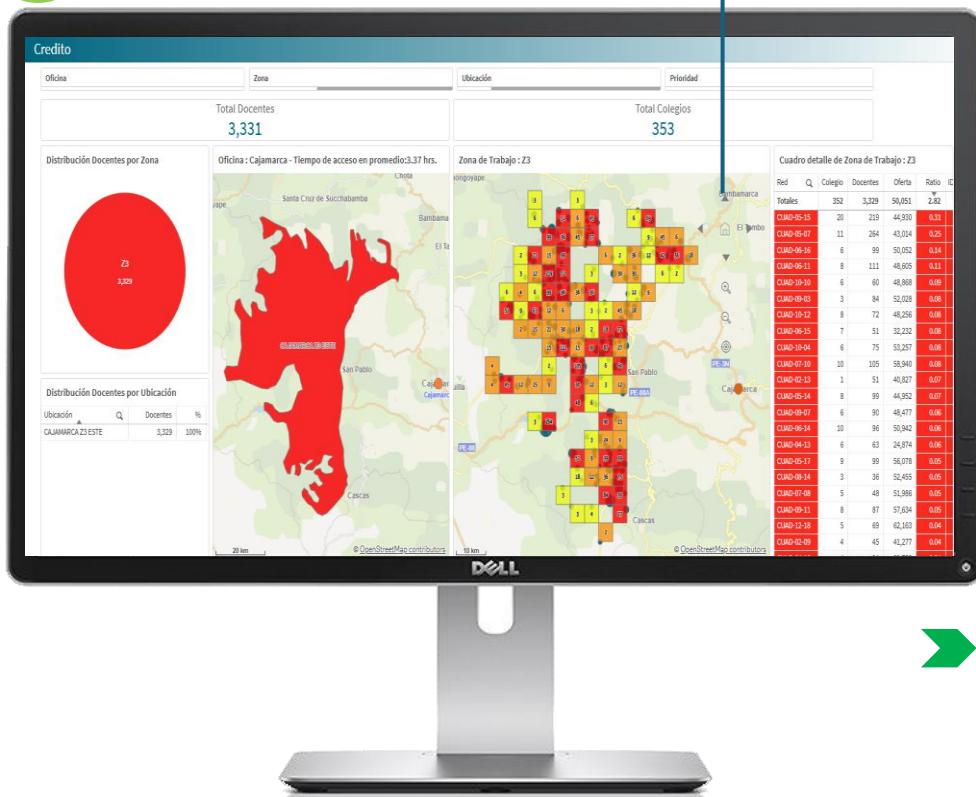
Red	Q	Colegio	Docentes	Oferta	Ratio	ID	C
Totales		565	10,506	46,382	9.66		
CUAD-11-22	35	3,693	41,750	3.38			
CUAD-11-23	20	891	49,423	0.75			
CUAD-14-22	9	396	48,056	0.40			
CUAD-12-22	5	357	44,742	0.27			
CUAD-12-21	9	198	48,753	0.24			
CUAD-03-17	5	117	41,589	0.16			
CUAD-18-17	4	120	40,745	0.15			
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

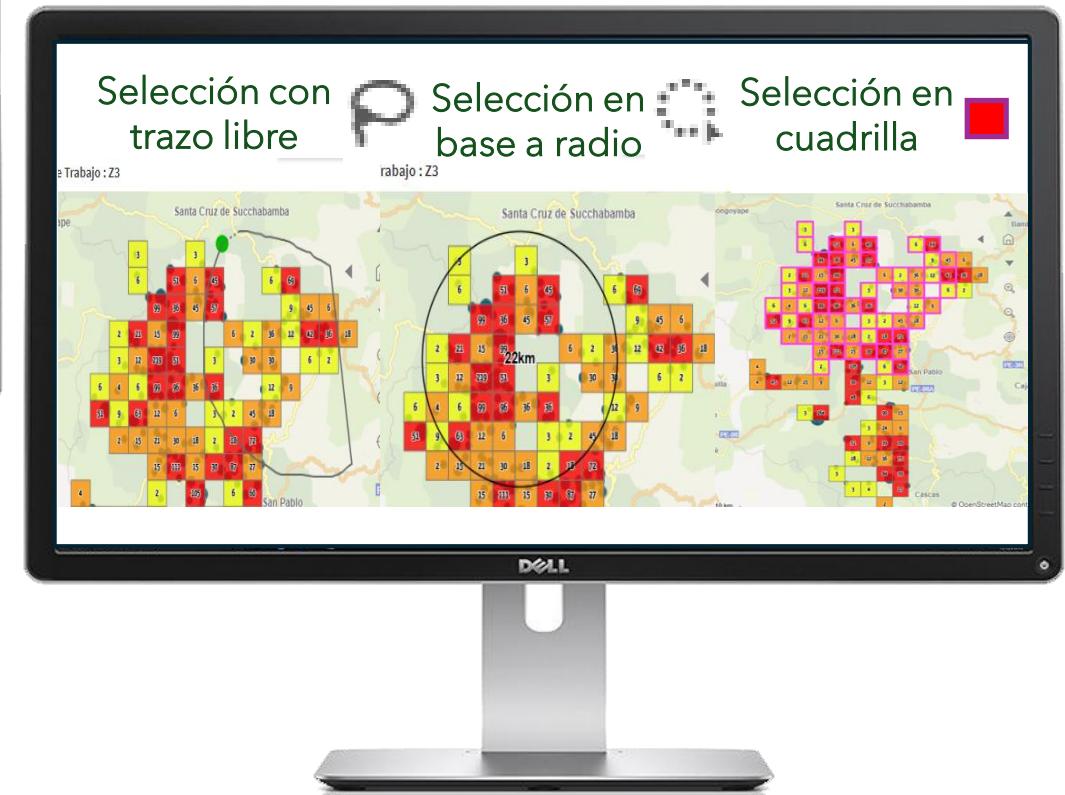


1 Selección de Cartera a asignar

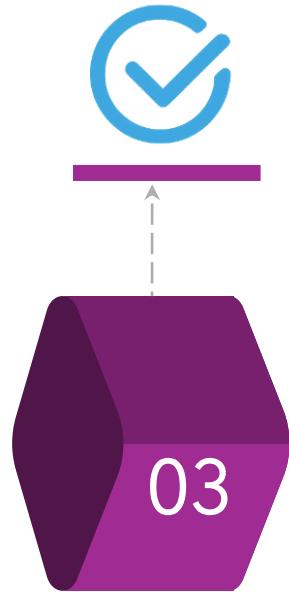


Te posicionas en el grafico de los cuadrantes y aparecerá este menú

2 Click en la opción de selección de preferencia



Selección y Asignación

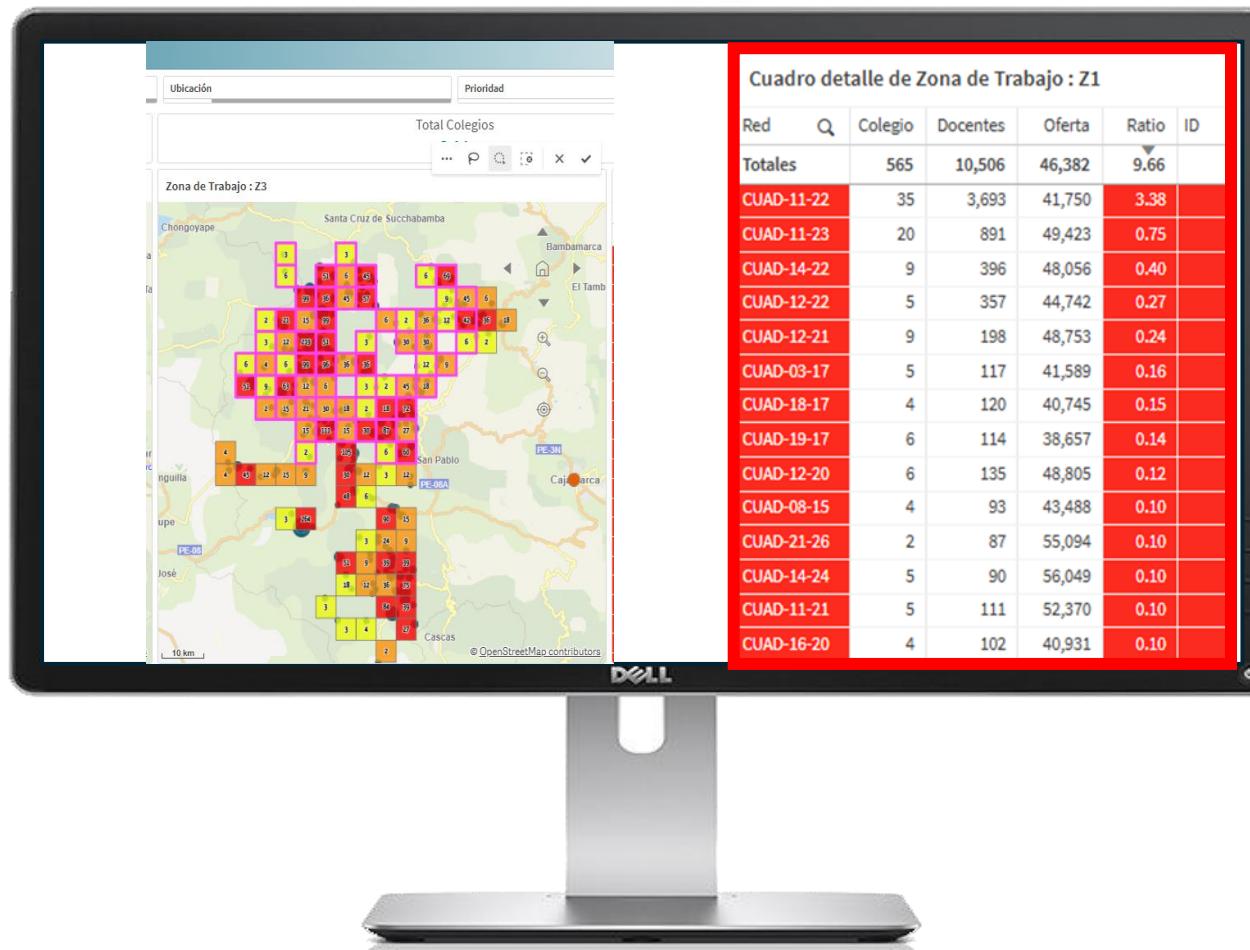


3

Se descarga la base de docentes
Para su carga al SAE



Gestor



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

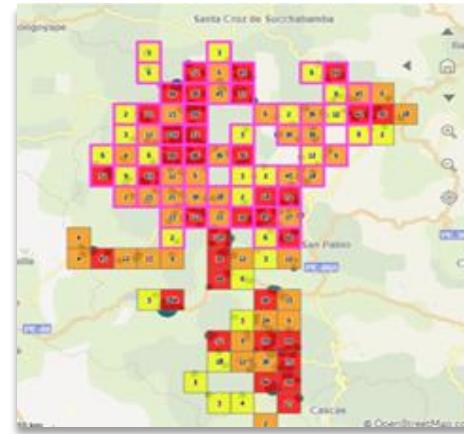
Gestión de Campo



04

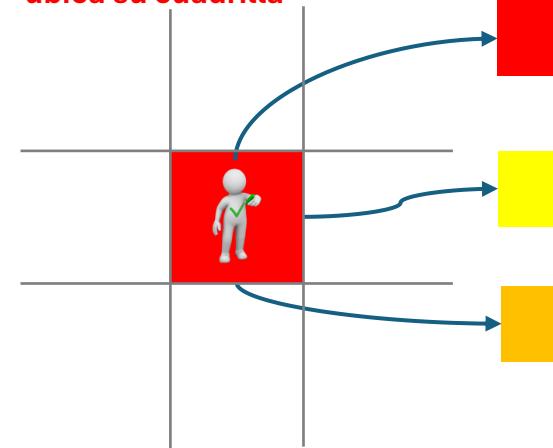
Opción: 1

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

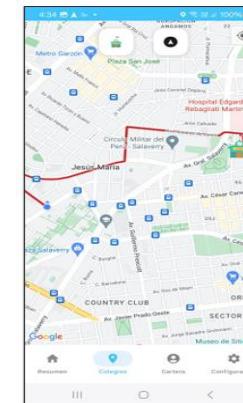


Opción: 2

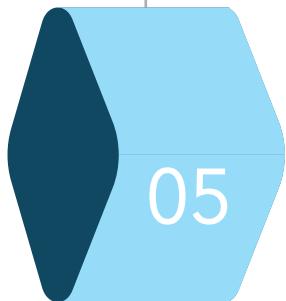
4.3 Aplicativo web: Visualización para priorización y ubicación (GPS)



4.4 Gestión en el SAE

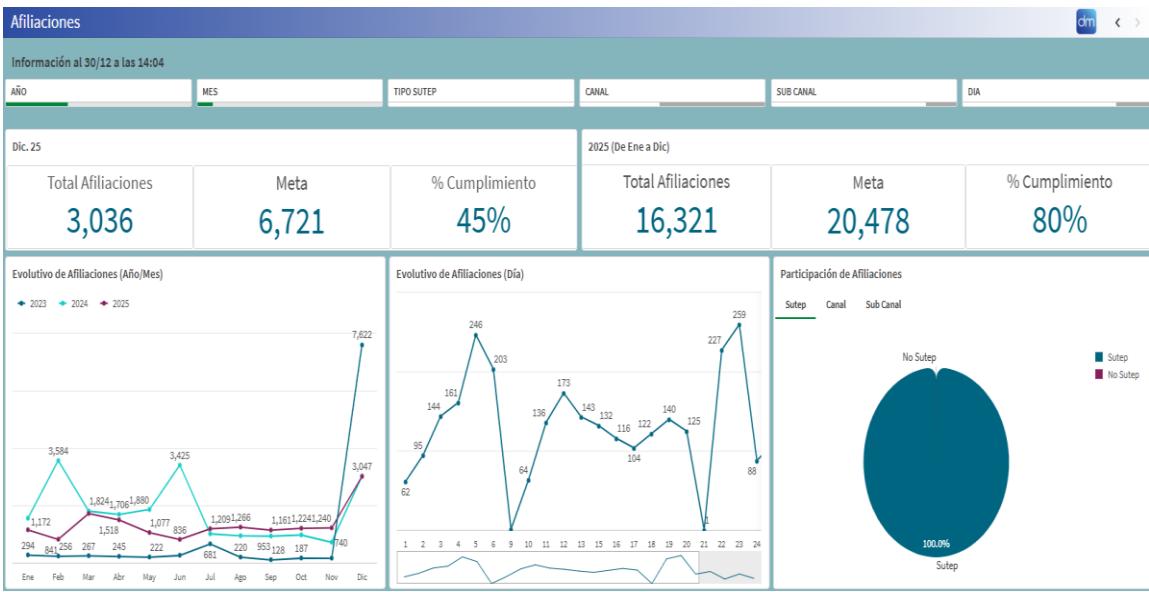


Seguimiento y control



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

5.1 Visualizamos los resultados comerciales



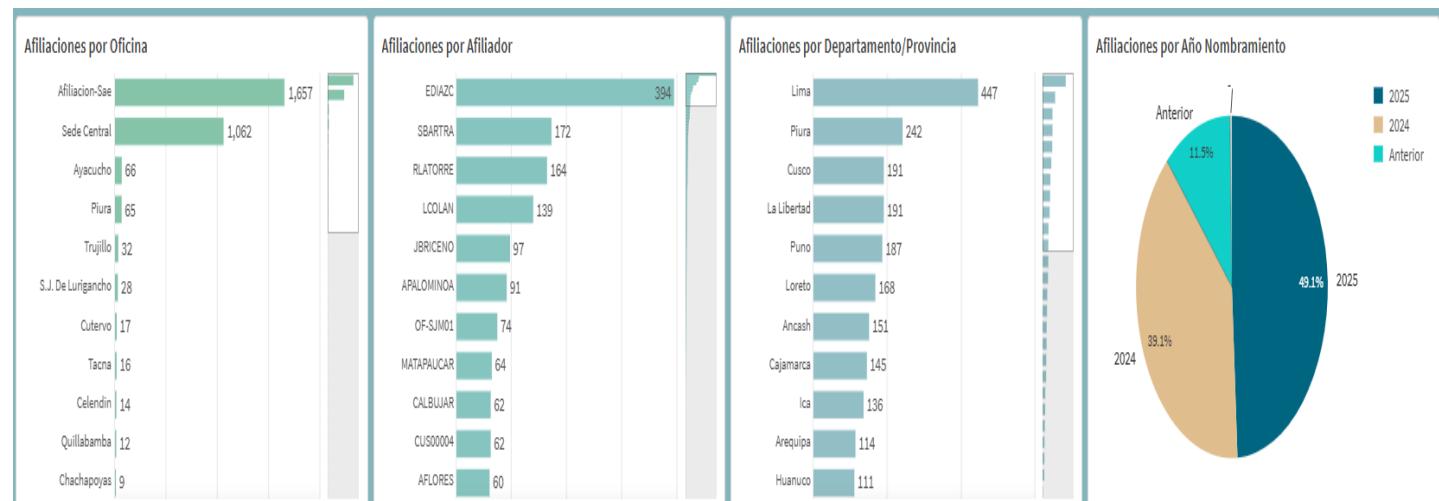
Ejemplo:

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:

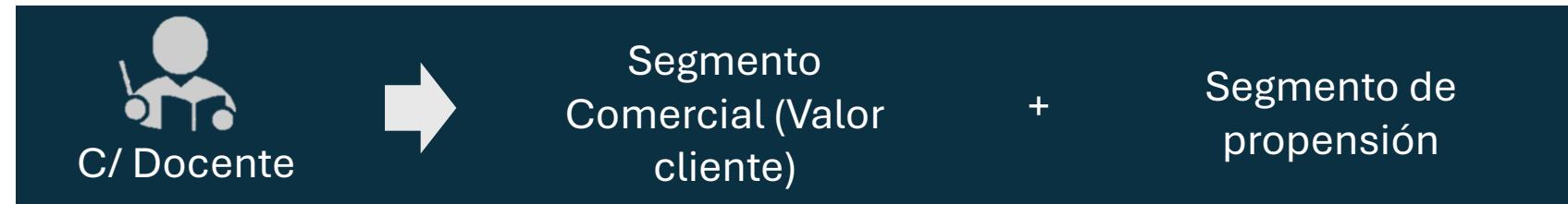
- | | | | |
|--|------------|---|-----------------------------------|
| | Rojo | = | Mayor producción* de afiliaciones |
| | Anaranjado | = | Producción* media de afiliaciones |
| | Amarillo | = | Baja producción* de afiliaciones |

*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:

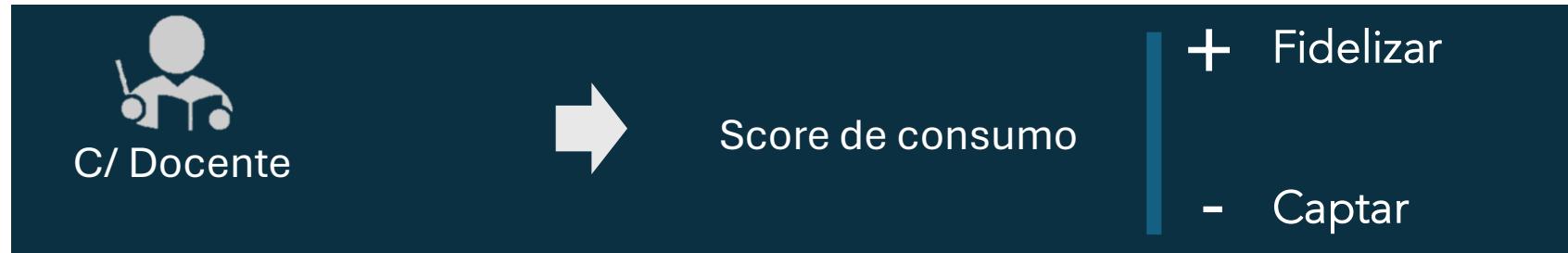
- | | | | |
|---|------------|---|------------------------------|
| | Rojo | = | Mayor número de operaciones* |
| | Anaranjado | = | Número de operaciones* media |
| | Amarillo | = | Menor número de operaciones* |

*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