

Piloto de Campaña

Proyecto de Segmentación APAP SCRIPTS DE CAMPAÑAS

CAMPAÑA DE CERTIFICADO

1. "Buenos días/tardes, le habla de la sucursal Ahorros y Préstamos"	_ de la Asociación Popular de
2. "Me habla el (la) Sr. (a)?" (NOMBRE <u>Y</u> APELLIDO)	
SI LA RESPUESTA ES <u>SI</u> , CONTINUAR CON EL PUNTO <u>3</u>	
SI LA RESPUESTA ES <u>NO</u> , CONTINUAR CON EL PUNTO <u>2.1</u>	
2.1 "Podría por favor comunicarme con él (ella)?"	
SI LA RESPUESTA ES <u>SI</u> , CONTINUAR CON EL PUNTO <u>3</u>	
SI LA RESPUESTA ES \underline{NO} , SOLICITAR HORARIO DE CONTACTO DE M PROGRAMAR CALL BACK, Y CONTINUAR CON EL PUNTO $\underline{2.2}$	/IEJOR CONVENIENCIA PARA
2.2 "Conoce algún otro número de teléfono en el que podamos contacta	arlo (a)?"
SI LA RESPUESTA ES <u>SI</u> , DOCUMENTAR PARA CONTACTAR LUEGO	Y DESPEDIR CON:
2.2.1 "Muchas gracias por su tiempo, y que pase un feliz	resto del día"
SI LA RESPUESTA ES \underline{NO} , REALIZAR INTENTO DE CONTACTO EN OT EXISTE), Y DESPEDIR CON:	TRO NUMERO DE TELEFONO (SI
2.2.2 "Muchas gracias por su tiempo, y que pase un feliz	resto del día"
3. "Sr. (a) (APELLIDO), le estamos llamando para ofre al plazo que usted desee con el que podrá tener un mayor retorno er ahorros.	
•••	

REALIZAR UNA PAUSA, para dejar que el cliente muestre alguna reacción ...



- 3.1 SI EL CLIENTE SE MUESTRA INTERESADO, CONTINUAR CON EL <u>PUNTO 4.</u>
- 3.2 SI EL CLIENTE NO SE MUESTRA INTERESADO,
 - 3.2.1 ¿"Podría comunicarnos la razón por la cual no está interesado?"
 - 3.2.1.1Marcar en la herramienta y CONTINUAR CON EL **PUNTO 5.**

4. "Sr. obtene	(a) (APELLIDO) permítame mencionarle alguno de los beneficios que podrá er:
✓	Generación de interés mensual depositado a la cuenta de ahorro o a reinversión, dependiendo del monto y plazo de la inversión.
✓	Obtención de un préstamo automático de hasta un 95% de la inversión y plazo hasta 72 meses, a una tasa de interés competitiva.
✓	Renovación automática al vencimiento, con ajuste de tasa y plazo según las condiciones del mercado.
✓	Disponibilidad del capital y los intereses si así usted lo requiere"
	REALIZAR UNA PAUSA, para dejar que el cliente muestre alguna reacción
	•••
	4.1 SI EL CLIENTE SE MUESTRA INTERESADO: 4.1.1 PREGUNTAR PLAZO DE LA INVERSIÓN Y CALCULAR TASA. INFORMAR AL CLIENTE Y COORDINAR CITA PARA EL CIERRE. 4.1.2 CONTINUAR CON Punto 5
	4.2 SI EL CLIENTE NO SE MUESTRA INTERESADO,
	4.2.1 ¿"Podría decirnos la razón por la cual no se está interesado?" 4.2.2 CONTINUAR CON Punto 5
5. "	Sr. (a) (APELLIDO) le interesaría otro de nuestros productos?"
	5.1 SI EL CLIENTE SE MUESTRA INTERESADO, INDICAR EN LA HERRAMIENTA, ir a <u>Punto 6</u>

5.2 SI EL CLIENTE NO SE MUESTRA INTERESADO CONTINUAR CON <u>Punto 6</u>



6. DESPEDIRSE CON:	
"Sr. (a)	(APELLIDO) Muchas gracias por su tiempo, FELIZ RESTO DEL DIA. Gracias por
pertenecer a la familia AF	PAP.