



**MANUAL DE GERENTE DE CRM**  
**SISTEMA DE PROSPECCION VOLKSWAGEN**



## INDICE

INTRODUCCIÓN	4
ACCESO AL SISTEMA	4
PANTALLA DE INICIO DEL SISTEMA	5
PERMISOS DE USUARIOS	6
ASIGNACIÓN DE PROSPECTOS	7
EDITAR UN PROSPECTO	11
REASIGNACIÓN DE PROSPECTOS	12
BUSCAR PROSPECTOS	13
MONITOREO	14
Monitoreo de vendedores	14
Alta de prospectos	19
Monitoreo de prospectos	19
TASA DE CONVERSIÓN	22
Editar Venta	23
Borrar Venta	25
PROSPECTOS FINALIZADOS	25
CARGA DE PROSPECTOS	30
REPORTES	35
Ciclo	38
Virtual Show Room	40
Menú Modelos	41
Menú Vehículos Comerciales	42
Menú Precios	44
Menú Promociones	45
NOTICIAS	46
	2



MANUAL GERENTE CRM	47
MANUAL GERENTE VENTAS.	47
MANUAL VENDEDOR.	47
MANUAL CALL CENTER.	48
SALIR.	48
AVISOS	49
CRONÓMETROS.	51
DAR DE BAJA A UN VENDEDOR.	51
Anexo A	52



## INTRODUCCIÓN

El siguiente manual tiene por objetivo ser una guía para la operación correcta del Sistema de Prospección Volkswagen, y que a su vez permita al Gerente de CRM administrar, gestionar y reportar la prospección detallada de sus vendedores por medio de herramientas de Internet.

## ACCESO AL SISTEMA

*Nota: Para poder empezar a utilizar el sistema se tiene que borrar el cache del explorador de Internet, checar el Anexo A al final de este manual.*

Si es la primera vez que se va a utilizar el sistema es necesario que se escriba en un navegador de Internet (Internet Explorer, mozilla, etc.) la siguiente dirección y dar enter:

<http://www.prospeccionvw.com>

En esta pantalla el sistema solicita el usuario y el password de acceso, los cuales son asignados en forma automática por el sistema (Utilice Mayúsculas o Números), en caso de no contar con un usuario y password favor de contactar al administrador nacional del sistema para que se le sean proporcionados.

Home | Contacto

**Menú**

**Bienvenido**

Usuario

Password

Login

Bienvenido al Sistema de Prospección de Volkswagen. Para operarlo ingrese su usuario y password (este es sensible a mayúsculas y minúsculas).

© Volkswagen México | P.CSMéxico 2005 - 2007 | Versión 1.0

Una vez que se introdujo el usuario y el password, presione el botón **Login** y se mostrará la siguiente pantalla:



Para personalizar los accesos con seguridad es necesario que el Gerente proporcione su nombre completo, e-mail y cambie la clave que le asignó el sistema.

#### Cambiar datos de usuario GERENTECRM01


Nombre completo	<input type="text"/>	
e-mail	<input type="text"/>	
Password	<input type="password"/>	Mínimo 8, máximo 16
Repita el Password	<input type="password"/>	Mínimo 8, máximo 16
<input type="button" value="Guardar"/>		

Es importante señalar que la clave es única e intransferible por lo que es responsabilidad del Gerente el buen uso que se le dé, el password deberá de ser mínimo de 8 y máximo de 16 caracteres en mayúsculas y/o números, es importante reingresar de nuevo el password para confirmar los cambios en ella y que estos sean registrados en la base de datos de seguridad.

Una vez que se registre el nombre del Gerente, email y su nuevo password la aplicación mostrará la siguiente pantalla:

**Nota: al crear el usuario se le asignara una clave, regularmente esta será la misma que el nombre del usuario, cuando el usuario ingrese por primera vez al sistema, el usuario podrá modificar su clave.**

#### PANTALLA DE INICIO DEL SISTEMA

[Home](#) | [Contacto](#)

**Menú**

- Administración de usuarios
- Administración de vendedores
- Asignación de prospectos
- Monitores**
  - Vendedores
  - Alta de prospectos
  - Prospectos
  - Tasa de conversión
  - Prospectos finalizados
  - Carga de prospectos
  - Reportes
  - Virtual Show Room
  - Noticias
  - Manual Gerente CRM
  - Manual Gerente Ventas
  - Manual Vendedor
  - Manual Call Center
  - Manual Hostess


- Bienvenido

ASUNCION JUAN PAZ GARCIA  
Gerente de la Concesionaria 203

[Salir](#)

**Bienvenido**

Bienvenido al Sistema de Prospección de Volkswagen. Para operarlo por favor seleccione una opción del menú de la izquierda.



NOTA: Es importante señalar que todas las opciones del sistema se deberán seleccionar con el puntero del mouse y presionar (dar click) el botón izquierdo del mismo.



## ADMINISTRACIÓN DE USUARIOS

### CREAR NUEVO USUARIO

En esta opción el Gerente puede crear los nombres de los usuarios que serán usados por los vendedores que utilizarán la aplicación por medio de la siguiente pantalla:

**Crear un nuevo Usuario**

Nombre de Usuario	0203ORUIZ	mínimo 4 caracteres
<input type="button" value="Crear nuevo usuario"/> <input type="button" value="Cancelar"/>		

Aquí el Gerente escribirá el nombre del nuevo usuario con un mínimo de 4 caracteres los cuales se convertirán a mayúsculas, el password será el mismo que el Nombre de Usuario, hasta que el usuario o el vendedor, entre por primera vez y lo modifique, la manera de guardar los datos, es dando click con el mouse en el botón Crear nuevo usuario. Si seleccionamos la opción Cancelar no se grabará en la base de datos ningún nuevo usuario.

**Importante:** *El nombre de usuario deberá de estar compuesto por el número de la concesionaria (cada concesionaria tiene diferentes números) y posteriormente el nombre del usuario, se recomienda que el nombre sea con la inicial del nombre del usuario, seguido de su apellido paterno completo. [p.ej la concesionaria Emporio Automotriz de Tijuana S.A de C.V. tiene el número 0203 y el nombre del usuario es Oswaldo Ruiz entonces el nombre del usuario sería 0203ORUIZ].*

### PERMISOS DE USUARIOS

En esta pantalla el Gerente CRM podrá otorgar el permiso a los usuarios de Callcenter o Hostess de asignar los prospectos a los vendedores después de que estos hayan capturado los datos del prospecto.

Nombre de Usuario	Puede asignar vendedores
0203CALLCENTER	<input type="checkbox"/>
0203HOSTESS	<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Regresar"/>	

Simplemente para otorgar el permiso a los usuarios, se selecciona el cuadro de lado derecho, el cual deberá estar seleccionado de la siguiente manera ☒.

Si desea guardar los cambios en el sistema presione sobre el botón de , de lo contrario si desea omitir esta operación presione sobre el botón  y el sistema lo regresará a la pantalla de administración de usuarios.



## ADMINISTRACIÓN DE VENDEDORES

Esta opción, permite al Gerente CRM administrar los vendedores de la concesionaria, dándoles permiso para editar la información del prospecto y dar de baja ventas registradas, al presionar sobre esta opción, se muestra la siguiente pantalla.

### Permisos de vendedores

Nombre de Vendedor	Puede editar la información de los prospectos	Puede actualizar o eliminar ventas
0203VENDEDOR01	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0203VENDEDOR02	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR03	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR07	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR17	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR20	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR21	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR22	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR14	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR15	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR13	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR06	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR24	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR18	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR08	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR09	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203VENDEDOR0E	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0203ROBERTOGLZ	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Guardar Regresar

En esta pantalla se presenta un listado con los vendedores registrados en la concesionaria, además de dos columnas donde se podrá elegir si el vendedor puede editar la información del prospecto o dar de baja las ventas registradas

Simplemente para otorgar el permiso a los usuarios, se selecciona el cuadro de lado derecho, el cual deberá estar seleccionado de la siguiente manera ☒.

Si desea guardar los cambios en el sistema presione sobre el botón de .

## ASIGNACIÓN DE PROSPECTOS

La segunda opción del menú nos sirve para asignar o reasignar prospectos a los vendedores. El primer paso lógico es la asignación de prospectos a los vendedores, para facilitar la distribución equitativa de prospectos el sistema muestra un cuadro resumen de los vendedores y el número de prospectos que tienen asignados cada uno, esto puede ser utilizado para balancear y distribuir mejor las cargas de trabajo entre los vendedores:

La tabla que aparece con los prospectos no asignados tiene la funcionalidad de ordenar de manera ascendente o descendente la información presentada dando click en el nombre de la columna:

Nota: Esta pantalla muestra solo un segmento de información de la original por cuestiones didácticas.

8





Clic aquí

Marcar todos      Desmarcar todos

Clic para ejecutar la asignación


Se elige el vendedor al que se desea asignar los prospectos

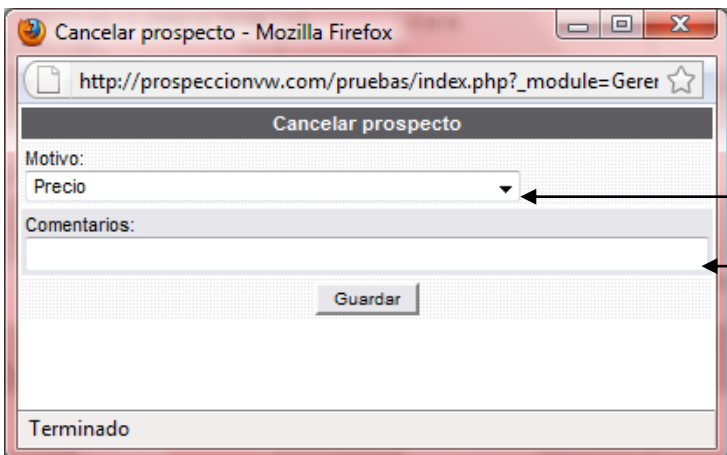
Explicación de las columnas.

- **Campaña** Indica el nombre de la campaña de la cual se substrajo al prospecto, estas pueden ser (Portal VW, Piso, Reto VW, Momento VW, Exhibición, Publicidad, Bancos, Call Center, Eventos, Internet Concesionaria.), y la cual se establece desde la creación del prospecto.
- **Prioridad.** Muestra la prioridad que tiene el prospecto, el cual se ordenara de la siguiente manera.
 

• 0 a 3 meses	Caliente	Rojo
• 4 a 6 meses	Tibio +	Naranja
• 7 a 12 meses	Tibio -	Amarillo
• 13 a 24 meses	Frío	Azul
• Más tarde	Frío	Azul
- **Nombre** Indica el nombre real del prospecto.
- **Fecha de Registro.** Muestra la fecha en que el prospecto fue registrado en el sistema.



- **Vehículo** Indica el nombre del vehículo del cual está interesado el prospecto.
- **Asignado anteriormente a:** En esta columna se muestra el nombre del vendedor al que estaba asignado el prospecto anteriormente.
- **Asignado a:** En esta columna se muestra el nombre del vendedor al que está asignado el prospecto.
- **Seleccionar** En esta parte se tiene que marcar con un click en la casilla de los prospectos que queremos asignar a un vendedor, en la ventana Asignar a seleccionamos al vendedor que le daremos los prospectos y dando click en el botón Seleccionar se lleva a cabo la asignación.
- **Cancelar** Para poder cancelar a algún prospecto presione el icono  automáticamente el sistema mostrara la siguiente pantalla.

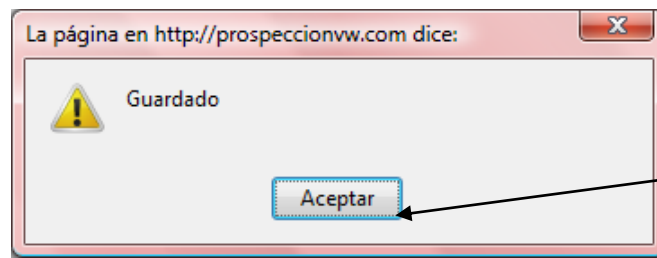


Motivo por el cual se cancela el prospecto

Comentario detallado del motivo por el cual se cancela el prospecto.

En esta pantalla se podrá elegir el motivo por el cual se ha cancelado al prospecto, este motivo se elegirá del menú desplegable de motivo, los cuales pueden ser (Precio, Disponibilidad del producto, No me interesa ahora, No cuenta con plan de financiamiento que le funcione, Datos incorrectos, Contacto repetido y otro) Se anotara un comentario más detallado del por qué la cancelación del prospecto.

Al momento de presionar el botón "Guardar", el sistema presentara la siguiente pantalla.



Al presionar el botón Aceptar se cerrará la pantalla automáticamente

El sistema eliminara al prospecto del listado de asignación de prospectos y ahora lo presentara en la pantalla de prospectos finalizados.

### EDITAR UN PROSPECTO

Para editar la información de un prospecto de la tabla anterior basta con dar un click sobre el nombre del mismo y aparecerá la siguiente pantalla:



#### Editando contacto

JAMIE NUÑEZ RAMIREZ - Última modificación:

<b>Contacto</b>																									
Nombre	JAMIE NUÑEZ RAMIREZ																								
Sexo	Masculino																								
R. F. C.																									
Fecha de nacimiento	día mes año																								
Persona Moral	no																								
Estado civil	Seleccione uno																								
Correo electrónico																									
e-mail	jaimenunez58@hotmail.com																								
<b>Teléfonos</b>																									
Teléfonos	Ext. Mañana Tarde Noche																								
Casa 1	664 6360066																								
Casa 2																									
Oficina 1																									
Oficina 2																									
Celular 1																									
Celular 2																									
<b>Domicilio</b>																									
Domicilio	C. P. 00000																								
Colonia	Delegación/Municipio Tijuana																								
País	Ciudad																								
<b>Más</b>																									
Razón Social	Nombre de contacto																								
Compañía	Cargo																								
Sector	Ocupación actual																								
Primer Contacto	Prioridad Caliente																								
<p>Nota</p> <p>GOL TRENDLINE EN PINTURA NORMAL ENGANCHE DEL 25% Y EL RESTO FINANCIADO EN 48 MESES ENVIAR COTIZACIONES CON CREDIT LA COMPRA LA REALIZARA EN 2 SEMANAS, FAVOR DE CONTACTAR A LA BREVEDAD POSIBLE 09-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN LE DEJE RECADO EN ESTE TELEFONO 13-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN LE ENVIÉ UN CORREO EN ESPERA DE SU RESPUESTA 13-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN e-mail LE ENVIÉ LA COTIZACION Exitoso: EN ESPERA DE SU RESPUESTA</p>																									
¿Desea ser contactado?	Fuente Configurador																								
Código de Campaña																									
<b>Automóvil de interés</b>																									
Modelo	Año 2010																								
Versión	Color interior ROJO																								
Transmisión	Tiptronic																								
Color Exterior	PINTURA NORMAL																								
	Tipo de Pintura METALICA																								
<p>Pasos para actualizar la información de un modelo:</p> <p>1.- Dar un clic en el nombre del modelo que aparece en el listado.</p> <p>2.- Actualizar los datos del modelo.</p> <p>3.- Dar clic en el botón Actualizar Inf Modelo.</p> <p>4.- El cambio se visualizará en el listado de modelos.</p>																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>Versión</th> <th>Transmisión</th> <th>Año</th> <th>Color Exterior</th> <th>Color Interior</th> <th>Tipo de pintura</th> <th>Borrar</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gol</td> <td>Trendline</td> <td>Manual</td> <td>2010</td> <td>PINTURA NORMAL</td> <td></td> <td></td> <td>Borrar</td> </tr> <tr> <td>CrossFox</td> <td>CrossFox</td> <td>Tiptronic</td> <td>2009</td> <td>PINTURA NORMAL</td> <td>ROJO</td> <td>METALICA</td> <td>Borrar</td> </tr> </tbody> </table>		Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	Borrar	Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			Borrar	CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA	Borrar
Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	Borrar																		
Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			Borrar																		
CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA	Borrar																		
<b>Concesionaria de elección</b>																									
Concesionaria: EMPORIO AUTOMOTRIZ DE TIJUANA S.A. DE C.V. (CONCESIONARIA PREMIUM)																									
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Cerrar"/>																									

#### Opciones

- Catálogo
- Gol Sedan
- Eos
- SportVan
- Nuevo Golf
- Sportswagon
- CrossFox
- Beetle
- Bora
- GLI
- GTI
- Passat
- Touareg
- Passat CC
- Tiguan
- Routan
- Gol
- Virtual Show Room
- Promociones
- Compra
- Configura y cotiza
- Catálogo Electrónico
- Car Locator
- Calculadora Financiera
- Dealer Locator

En la cual se pueden modificar los datos del prospecto, al terminar de hacer las correcciones correspondientes y/o cargar los datos faltantes se dará click sobre el botón guardar de la pantalla anterior, en caso de no querer modificar el prospecto dar click en el botón cancelar.

## REASIGNACIÓN DE PROSPECTOS

Todas las funcionalidades de la opción “ASIGNACION DE PROSPECTOS” se pueden utilizar para la reasignación de prospectos.

En el momento de detectar atrasos en cualquier parte del ciclo de ventas el Gerente de CRM tiene la obligación de reasignar a los prospectos a otro vendedor para que estos sean atendidos inmediatamente y no perder la oportunidad de venta.



## BUSCAR PROSPECTOS

Cuando el Gerente de CRM tenga la necesidad de reasignar Prospectos el sistema le permite localizar a un prospecto en específico o a un conjunto de ellos, esta búsqueda puede ser por nombre y apellidos del prospecto, no se tiene la necesidad de capturar todo el nombre, basta con que se escriba sólo parte de él, por ejemplo: OMAR RANGEL BEJARANO, se puede buscar como: OMAR RA BE, y los campos para búsquedas particulares están en la siguiente pantalla:

### Búsqueda particular

Nombre                      Apellido Paterno                      Apellido Materno

● Buscar contacto

Nombre

Vehículo

Campaña	Prioridad	Nombre	Fecha de registro	Intentos	Tiempo de espera (hrs)	Vehículo	Asignado anteriormente a	Asignado a	Seleccionar	Cancelar
Configurador	Caliente	JUAN ALBERTO LIMA LIMA	01-11-2009 11:11:48	13	861 hr	Bora	0203VENDEDOR01		<input type="checkbox"/>	<input type="button" value="Eliminar"/>
Portal/VW	Caliente	JUAN ALBERTO DAVALOS DELGADO	03-12-2008 09:12:00	18	1222 hr	CrossFox	0203VENDEDOR07	0203VENDEDOR07	<input type="checkbox"/>	<input type="button" value="Eliminar"/>
MFLI Tijuana 09		ALBERTO OJEDA	26-07-2009 07:07:26	6	879 hr	Jetta	0203VENDEDOR06	0203VENDEDOR17	<input type="checkbox"/>	<input type="button" value="Eliminar"/>

Asignar a

Si la necesidad de búsqueda es con aspectos generales por vehículo, se recomienda utilizar los campos del combo de la siguiente pantalla:



## Búsqueda General por vehículo

Nombre                      Apellido Paterno                      Apellido Materno

Nombre: ALBERT

Vehículo: Todos

Buscar    Regresar    Limpiar

Fecha de registro	Intentos	Tiempo de espera (hrs)	Vehículo	Asignado anteriormente a	Asignado a	Seleccionar	Cancelar
01-11-2009 11:11:48	13	861 hr	Bora	0203VENDEDOR01		<input type="checkbox"/>	
03-12-2008 09:12:00	18	1222 hr	CrossFox	0203VENDEDOR07	0203VENDEDOR07	<input type="checkbox"/>	
26-07-2009 07:07:26	6	879 hr	Jetta	0203VENDEDOR06	0203VENDEDOR17	<input type="checkbox"/>	

Asignar a: 0203VENDEDOR01    Seleccionar

Estos criterios de búsqueda dan como resultado grupos de información para la reasignación de prospectos, solo aparecerán los prospectos no asignados.

## MONITOREO

### Monitoreo de vendedores

La tercera opción del menú es el monitoreo en dos niveles: vendedores y prospectos:

En la opción de "Monitoreo de Vendedores" se pueden observar las estadísticas de atención a prospectos en las diferentes etapas del ciclo de ventas, estos promedios son con base en el tiempo de no atención en cada parte del ciclo de ventas, mostrando los retrasos acumulados, con la oportunidad de mejorar tiempos de atención o para poder tomar decisiones de reasignación, y así incrementar las oportunidades de ventas, la pantalla es la siguiente:



## Clasificación en orden ascendente y descendente

### Monitoreo de Vendedores

Usuario	P	C	P	D	N	C	E	S	Tot	Prom t asig - ini	MAXt Asig-Ini	Prom t ini- cierre	MAXt Ini-Cierre	Retrasos acumulados	Núm. Retrasos	Núm. Ventas	Prospectos capturados al día
0203VENDEDOR14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	705 hr	1754 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
0203VENDEDOR15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
0203VENDEDOR21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
0203VENDEDOROE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
AMALIA BAUTISTA SILVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	86 hr	94 hr	71 hr	142 hr	0 hr	0	2	0
ARMANDO CASTILLO GUTIERREZ	0	0	0	0	0	0	0	0	0	122 hr	122 hr	170 hr	340 hr	0 hr	0	2	0
ARMANDO MORALES ZUIGA	0	1	0	0	0	0	0	0	1	122 hr	164 hr	250 hr	750 hr	0 hr	0	3	0
CHRISTIAN FERNANDO BARAJAS RANGEL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	144 hr	144 hr	338 hr	338 hr	0 hr	0	1	0
CLAVEL CRUZ MORENO	1	0	1	0	3	0	0	0	5	30 hr	43 hr	485 hr	1552 hr	3446 hr	5	6	0
FERNANDO RAMIREZ SANCHEZ	2	0	0	0	0	0	0	0	2	49 hr	50 hr	729 hr	1751 hr	83 hr	1	12	0
GERARDO ISUNZA ANAYA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	23 hr	23 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
GUSTAVO ARROYO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
JUAN CARLOS LOZA	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0 hr	0 hr	410 hr	877 hr	0 hr	0	9	0
JUAN PAZ GARCIA	16	0	0	2	2	0	0	0	20	452 hr	5470 hr	2686 hr	9216 hr	177 hr	3	16	0
MARIA VERONICA PEREZ ENRIQUEZ	9	0	0	2	11	0	0	0	22	233 hr	3814 hr	627 hr	1292 hr	914 hr	6	4	0
OLEGARIO MILLER GASTELUM	4	1	0	1	1	0	0	0	7	73 hr	565 hr	332 hr	332 hr	61 hr	1	1	0
OLIVIA AVILA CELIS	114	2	0	1	0	0	0	2	119	614 hr	3819 hr	588 hr	934 hr	178 hr	3	4	0
PABLO CESAR SOBERNES ESTOLANO	1	2	1	1	36	0	0	2	43	45 hr	167 hr	3019 hr	10057 hr	3375 hr	53	4	0
RAFAEL FLORES TIRADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	141 hr	141 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
ROBERTO GONZALEZ GARCIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0 hr	0	0	0
ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ	18	0	1	1	7	0	0	2	29	30 hr	258 hr	476 hr	1577 hr	0 hr	0	7	1

Muestra el número de prospectos agregados al día

La descripción de los encabezados o columnas son las siguientes:

- **P**- Prospección. **C**-Calificación. **P**-Presentación. **D**-Demostración.
- **N**- Negociación. **C**-Cierre. **E**-Entrega y **S**-Seguimiento.

La descripción de abreviaturas es:

- **Prom t asig - ini** – Promedio de tiempo desde la asignación a la concesionaria a la asignación del prospecto al vendedor.
- **Maxt Asig- Ini** – Máximo de tiempo de la asignación a la concesionaria a la asignación del vendedor.
- **Prom t ini- cierre** – Promedio de tiempo desde la asignación a la concesionaria al cierre.
- **Maxt Ini- Cierre** – Máximo de tiempo desde la asignación a la concesionaria al cierre.
- **Prospectos Capturados al día** – Muestra el número de prospectos registrados al día en el sistema.
- **Retrasos Acumulados** – Indica el número de retrasos acumulados por los vendedores
- **No. De Retrasos** – Indica la cantidad de retrasos que tiene el vendedor
- **No. De Ventas** – Indica la cantidad de ventas registradas por cada vendedor



Estando en la pantalla de “Monitoreo de Vendedores” los nombres de los vendedores son ligas para mostrar el detalle y en que parte del ciclo de ventas se localiza cada uno de los prospectos que está atendiendo el vendedor, como lo muestra la siguiente pantalla:

Monitoreo de Vendedor ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ

0203-1 PROSPECCIÓN							
Campaña	Nombre	Fecha Registro	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso	Sel
Cientes existentes	NANCY JAZMIN ACOSTA MARTINEZ	2009-10-01 11:34:15	2009-10-02	2009-10-21	2009-10-27 16:00	1915 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	LILIA AGUAYO GARCIA	2009-10-01 11:42:01	2009-10-02	2009-10-14	2009-10-29 16:00	1867 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	MARIA DEL ROCIO AGUIRRE VILLEGAS	2009-10-01 12:27:11	2009-10-02	2009-10-26	2009-11-03 16:30	1747 hr 13 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	ELOISA AGUILAR MEJIA	2009-10-01 12:16:29	2009-10-02	2009-10-16	2009-10-28 15:00	1892 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Bancos	ALBERT SERRANO HERNANDEZ	2010-01-14 16:49:31					<input type="checkbox"/>
Configurador	YERIE VAZQUEZ	2009-10-10 02:05:32	2009-10-12	2009-10-16	2009-10-28 14:00	1893 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	EDGAR ACOSTA CHAVEZ	2009-10-01 11:29:27	2009-10-02	2009-10-26	2009-11-04 14:00	1725 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	CARMEN ALICIA ABOYTES ZUÑIGA	2009-10-01 11:26:30	2009-10-02	2009-10-14	2009-10-27 15:00	1916 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	MAURA ELENA ACOSTA CHAVEZ	2009-10-01 11:31:26	2009-10-02	2009-10-16	2009-10-27 14:30	1917 hr 13 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	GABRIELA MARGARITA AGUILAR CARRANZA	2009-10-01 12:11:13	2009-10-02	2009-10-14	2009-10-27 15:30	1916 hr 13 m	<input type="checkbox"/>
Configurador	JAIME NUÑEZ RAMIREZ	2009-10-07 07:53:35	2009-10-09	2009-10-26	2009-10-27 14:00	1917 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	ERNESTO AELLO ARBIZO	2009-10-01 11:37:11	2009-10-02	2009-10-16	2009-11-12 15:30	1532 hr 13 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	JESUS AGUILAR GUTIERREZ	2009-10-01 12:13:58	2009-10-02	2009-10-26	2009-11-02 13:00	1774 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Cientes existentes	DAVID EDGARDO AGUIAR MARTINEZ	2009-10-01 11:46:31	2009-10-02	2009-10-16	2009-10-27 15:00	1916 hr 43 m	<input type="checkbox"/>
Total 14							
0203-7 ENTREGA							
0203-8 SEGUIMIENTO							
Total 17							
<div>Todos Ninguno</div> <div>Reasignar</div>							

Descripción de columnas de la tabla de monitoreo de Vendedor:

- La columna de campaña representa la procedencia del prospecto (de qué campaña se obtuvo).
- La columna de espera representa el tiempo en horas a partir de la asignación y se reinicia al planear o posponer algún compromiso.
- La columna de primer contacto representa la primera vez que se contactó al prospecto. La columna de último contacto representa la última vez que se tuvo un contacto con el prospecto, que pudo ser una llamada, un email, una visita, etc.
- La columna de compromiso representa actividades pendientes de realizar en determinada fecha con el prospecto (llamada, email, visita casa, piso, test drive, etc.).
- La columna de retraso representa el tiempo en horas y minutos que lleva de retardo el compromiso realizado con el prospecto.
- Si seleccionamos la columna Sel del prospecto correspondiente a esta línea, este podrá ser reasignado a otro vendedor, al momento de reasignar al prospecto, el sistema nos mandara a la siguiente pantalla.
- Los prospectos marcados con los cuadros en color Amarillo, Rojo y Verde, son aquellos prospectos a los cuales se les aprobó un crédito por parte de






VW Bank y los cuales ya pueden firmar contrato, esto se realizará en la sesión del vendedor.

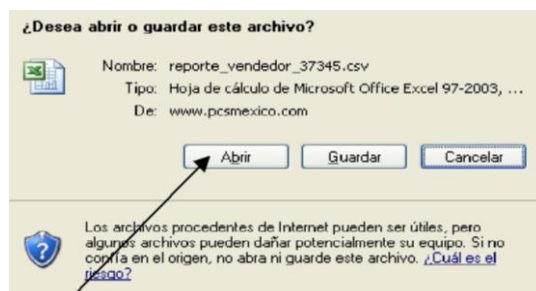
- ■ El prospecto tiene autorizado el crédito de 1 a 4 días
- ■ El prospecto tiene autorizado el crédito de 4 a 15 días
- ■ El prospecto tiene autorizado el crédito más de 15 días

#### Reasignar a concesionaria 1 prospectos

Usuario	Ciclo							Total	Reasignar	
	P	C	P	D	N	C	E			
ARELY MARTIN MENDEZ	0	0	1	0	0	0	0	1	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
ROBERTO GONZALEZ GARCIA	0	0	0	0	1	0	0	1	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
0203UJIMENEZ	1	0	0	0	0	0	0	1	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
JUAN PAZ GARCIA	6	0	0	0	0	0	0	6	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ	46	2	0	0	0	1	0	49	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
JUAN PAZ GARCIA	15	0	1	1	0	0	0	17	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
SANDRA ROA GRANADOS	0	0	0	0	0	0	0	0	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
CARLOS ANDRES SORIA DURAN	0	0	0	0	0	0	0	0	Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización

En la parte superior de la pantalla se indica el número de prospectos que serán reasignados, también se elegirá el vendedor al que se le será asignado el prospecto y si será con o sin penalización.

Al dar click en el icono , que se encuentra del lado derecho del nombre del vendedor, el sistema presentará la siguiente pantalla, para poder guardar o abrir un archivo de Excel con los datos de la tabla de monitoreo de vendedores.



Ejemplo dando clic en abrir:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	0203-1 PROSPECCIÓN													
2	Campaña	Nombre	Teléfono	e-mail	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso					
3	Piso	ROBERTO GA	564121654											
4	Piso	OMAR CRO	515151561											
5	Piso	OMAR RANG	65132144											
6	Piso	PAOLA CASA	223123123		23 hr	18/01/2008	26/01/2008	#####						
7	Piso	GUSTAVO G	5465121654		94 hr	17/01/2008	25/01/2008	#####	28 hr 18 m					
8	PortalVW	ANDRES AR	53232545	aamolima@s	362 hr	14/01/2008	14/01/2008	00-00-0000	00:00					
9	0203-2 CALIFICACIÓN													
10	Campaña	Nombre	Teléfono	e-mail	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso					
11	MomentoVW	GLORIA ELEN	(665) 654534	gloriaelena7	268 hr	14/01/2008	18/01/2008	00-00-0000	00:00					
12	MomentoVW	JOSE GARCIA	(664) 647494	jose.garcia@	365 hr	14/01/2008	14/01/2008	#####	293 hr 7 m					
13	0203-3 PRESENTACIÓN													
14	Campaña	Nombre	Teléfono	e-mail	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso					
15	Piso	GERARDO GA	54161551		268 hr	17/01/2008	18/01/2008	00-00-0000	00:00					
16	PortalVW	ANTONIO ZE	56783456	antonizeped	309 hr	16/01/2008	16/01/2008	#####						
17	MomentoVW	JORGE JUARE	(664) 204434	massive_10	172 hr	14/01/2008	22/01/2008	#####	172 hr 59 m					
18	0203-4 DEMOSTRACIÓN													
19	Campaña	Nombre	Teléfono	e-mail	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso					
20	Piso	ROBERTO RC	57876543		269 hr	18/01/2008	18/01/2008	#####	269 hr 2 m					
21	MomentoVW	ALONSO ERN	(664) 930463	raizo41@hot	365 hr	14/01/2008	14/01/2008	#####						
22	RetoVW	MARCELA SC	(664) 627020	marze7@hot	364 hr	11/01/2008	14/01/2008	#####	364 hr 40 m					
23	0203-5 NEGOCIACIÓN													
24	Campaña	Nombre	Teléfono	e-mail	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso					
25	MomentoVW	SAUL SOTELC	(664) 660829	saúl_sincero	309 hr	14/01/2008	16/01/2008	#####	269 hr 53 m					
26	0203-6 CIERRE													
27	Campaña	Nombre	Teléfono	e-mail	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso					
28	MomentoVW	SERGIO CAL	(664) 974246	scalderon@c	22 hr	14/01/2008	26/01/2008	00-00-0000	00:00					
29	Piso	JUVENAL DE	(646) 947925	Rigel_pj@n	293 hr	14/01/2008	17/01/2008	00-00-0000	00:00					
30	0203-7 ENTREGA													



Finalmente si el Gerente de CRM quiere ver el detalle de atención de un prospecto de la lista sólo tiene que dar un click sobre su nombre para ver la información solo en modo de lectura es decir no podrá modificarla de acuerdo a la siguiente pantalla:

Información	
<b>Nombre:</b> ANDRES MENDOZA HERRERA	<b>Modelo:</b> Beetle
<b>Tel. Casa:</b>	<b>Versión:</b>
<b>Tel. Móvil:</b>	<b>Paquete:</b>
<b>Tel. Oficina:</b>	<b>Tipo pintura:</b>
<b>Tel. Otro:</b>	<b>Color exterior:</b>
<b>email:</b> andres_29nc@hotmail.com	<b>Color interior:</b>
<a href="#">Más</a> <a href="#">Nuevo</a>	

Variable
Proceso

BUENAS TARDES, SOY EL LIC ASUNION JUAN PAZ GARCIA DE LA CONCESIONARIA , ME PODRÍA COMUNICAR CON ANDRES MENDOZA HERRERA Y ESTE EN LA ETAPA DE PROSPECCION

Nota
<p>29-04-2008: OLIVIA AVILA CELIS: 0203-1 PROSPECCIÓN LE ENVIE UN CORREO PARA VER QUE VERSION DEL BEETLE NECESITA QUE LE COTICE</p>

Ciclo de venta	
<p>Ciclo:</p> <p><input checked="" type="radio"/> 0203-1 PROSPECCIÓN</p> <p><input type="radio"/> 0203-2 CALIFICACIÓN</p> <p><input type="radio"/> 0203-3 PRESENTACIÓN</p> <p><input type="radio"/> 0203-4 DEMOSTRACIÓN</p> <p><input type="radio"/> 0203-5 NEGOCIACIÓN</p> <p><input type="radio"/> 0203-6 CIERRE</p> <p><input type="radio"/> 0203-7 ENTREGA</p> <p><input type="radio"/> 0203-8 SEGUIMIENTO</p> <p>Primer contacto: 29-04-2008 Último contacto: 29-04-2008</p>	<p><b>Compromiso</b> 03-05-2008 19:39:57</p> <p><b>Tipo:</b> e-mail</p> <p><b>Comentario:</b> LE ENVIE UN CORREO PARA VER QUE VERSION DEL BEETLE OCUPA QUE LE COTICE</p>



### Alta de prospectos

Esta opción del sistema, permite al Gerente CRM y/o VTAS, saber la cantidad de prospectos capturados en el sistema por los vendedores.

Monitoreo de Alta de Prospectos		
Seleccione fechas		
Fecha de inicio:	<input type="text"/>	
Fecha de fin:	<input type="text"/>	
<a href="#">Ver en HTML</a>		
ID Usuario	Usuario	Prospectos dados de alta
37787	0203VENDEDOR01	26
37788	0203VENDEDOR02	1
37789	0203VENDEDOR03	32
37791	0203VENDEDOR07	9
37792	0203VENDEDOR12	7
37794	0203VENDEDOR17	17
37796	0203VENDEDOR20	10
37797	0203VENDEDOR21	0
37798	0203VENDEDOR22	8
37900	0203VENDEDOR10	40
37901	0203VENDEDOR14	0
37902	0203VENDEDOR15	0
70103	0203VENDEDOR13	3
70133	0203VENDEDOR06	21
41704	0203VENDEDOR24	7
41705	0203VENDEDOR18	28
41703	0203VENDEDOR5	32
70102	0203VENDEDOR08	19
70104	0203VENDEDOR11	30
70105	0203VENDEDOR09	12
70106	0203VENDEDOR0E	0
70155	0203ROBERTOGLZ	0
70157	0203GUSTAVOA	0
70491	VENDEDORPCS	2

En esta parte del sistema, se muestra un filtro para realizar búsquedas por periodo de tiempo, donde el resultado mostrará la cantidad de prospectos capturados por los vendedores de la concesionaria.

### Monitoreo de prospectos

La segunda opción de "Monitoreo" es la de prospectos, aquí se puede observar a todos los prospectos repartidos en el ciclo de ventas, además del vendedor que los tiene (las descripciones de las columnas están explicadas en el tema anterior), es importante señalar que cuando los vendedores no tengan prospectos en alguna etapa del ciclo, esta no aparecerá, tal y como lo muestra la siguiente pantalla:



## Monitoreo de Prospectos

1 PROSPECCIÓN

2 CALIFICACIÓN

3 PRESENTACIÓN

4 DEMOSTRACIÓN

5 NEGOCIACIÓN

Campaña	Nombre	Vendedor	Espera	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso	Sel.
Configurador en línea	ALFREDO RIVAS TREJO	MARIO MENDEZ	190 hr	25-10-2007	25-10-2007	00-00-0000 00:00		<input type="checkbox"/>
Configurador en línea	JUAN CARLOS COTRERAS BARRERA	JULIO TEPOX DIMAS	190 hr	25-10-2007	25-10-2007	00-00-0000 00:00		<input type="checkbox"/>
Configurador en línea	DOLORES GOMEZ PEREYRA	JULIO TEPOX DIMAS	190 hr	25-10-2007	25-10-2007	00-00-0000 00:00		<input type="checkbox"/>
Total 3								

6 CIERRE

7 ENTREGA

8 SEGUIMIENTO

Total 139

Todos

Ninguno

Reasignar

Esta tabla tiene la funcionalidad de ordenar de manera ascendente y descendente la información de las columnas de la tabla que contiene a los prospectos, como se muestra en la siguiente pantalla:



## Monitoreo de prospectos

Clasificar en orden Ascendente o Descendente

Monitoreo de Prospectos

0203-1 PROSPECCIÓN									
Campaña	Nombre	Vendedor	Registro	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso	Sel	
Call Center Nacional	ZURI ARTURO CAMACHO MACIAS	OLIVIA AVILA CELIS	2009-02-01 22:43:52	2009-04-30	2009-11-09	2010-02-08 22:00:00			<input type="checkbox"/>
PortaVW	EUSEBIO LOZANO ESPARZA	OLIVIA AVILA CELIS	2008-11-26 09:24:32	2009-02-18	2009-11-09	2010-02-10 22:00:00			<input type="checkbox"/>
PortaVW	RAYMUNDO PEREZ MONROY	OLIVIA AVILA CELIS	2008-11-26 09:24:22	2008-12-30	2009-12-08	2010-01-27 22:00:00			<input type="checkbox"/>
0203-2 CALIFICACIÓN									
0203-3 PRESENTACIÓN									
0203-4 DEMOSTRACIÓN									
0203-5 NEGOCIACIÓN									
0203-6 CIERRE									
0203-7 ENTREGA									
0203-8 SEGUIMIENTO									
Total 275									
<div>Todos Ninguno</div> <div>Reasignar</div>									

Exportar a Excel

Si es necesario realizar una reasignación, al igual que en “Monitoreo de Vendedores”, solo se tiene que utilizar la última columna (Sel) o el botón de Todos para marcar los prospectos a reasignar y damos click en el botón de Reasignar para llevar a cabo la acción.

En ambos casos de reasignación (por vendedor o por prospecto) aparecerá la siguiente pantalla:

### Reasignar a concesionaria 1 prospectos

Usuario	Ciclo								Total	Reasignar	
	P	C	D	N	C	E	S				
GERENTE DE PRUEBAS	2	0	0	0	0	0	0	2		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
OMAR RANGEL	2	7	1	2	0	0	2	15		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
ENRIQUE SANCHEZ INIESTRA	12	0	0	0	0	0	0	12		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
JULIO TEPOX DIMAS	4	2	2	2	2	2	1	17		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
SEBASTIAN GARCIA	3	1	0	0	0	0	1	5		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
ROBERTO SOLARES	12	0	0	0	0	0	0	12		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
MARIO MENDEZ	4	0	0	0	1	0	0	5		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
RUBEN CASTANEDA	5	0	0	0	0	0	0	5		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
	0	0	0	0	0	0	0	0		Reasignar sin penalización	Reasignar con penalización
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>73</b>			

En esta pantalla primero se tiene que elegir el nombre del vendedor a quien se quiere asignar el o los prospectos pendientes de reasignar y después dar un click en cualquiera de las dos siguientes opciones:

- “Reasignar sin penalización”: Al reasignar sin penalización, el



prospecto será asignado a otro vendedor sin que esto se refleje en el score del vendedor que lo tenía asignado...

- “Reasignar con penalización”: Al reasignar con penalización se le quita un punto al vendedor por prospecto reasignado y se refleja en un reporte de penalizaciones, en el cual se ve el score del vendedor, al cual sólo tiene acceso el Administrador Nacional] y el prospecto quedará reasignado.

## TASA DE CONVERSIÓN

Esta parte del sistema muestra la cantidad de prospectos que han sido registrados en el sistema y cuántos de ellos han sido ventas, en esta parte se podrá elegir por medio de la fuente y un rango de inicio y fin del reporte.

Seleccionar el rango de Fechas (Inicial y Final)

Se elige la fuente de origen del prospecto

Opciones de reporte	
Fecha de inicio	<input type="text"/>
Fecha de fin	<input type="text"/>
Fuente	Todos
<input type="button" value="Aceptar"/> <input type="button" value="Regresar"/>	

Después de haber elegido las fechas, presione sobre el botón de  y el sistema mostrará la siguiente pantalla.



Al dar clic sobre la cantidad de ventas registradas, el sistema mostrará el detalle de las ventas, como lo es la campaña en la que se vendió, el nombre del prospecto, el vendedor que reporto la venta, teléfono, Email, la fecha en la que se registro la venta, el modelo y el número de chasis del vehículo.



Opciones de reporte	
Fecha de inicio	01-11-2009
Fecha de fin	15-01-2010
Fuente	Todos
<input type="button" value="Aceptar"/> <input type="button" value="Regresar"/>	

75 ventas

2.54% =

2957 prospectos

No	Campaña	Nombre del comprador	Vendedor	Tel casa	Tel oficina	Email	Fecha Vta	Modelo	Chasis	Modificar	Cancelar
1	MFL Tijuana 09	ABRAHAM HERRERA GONZALEZ	OLIVIA AVILA CELIS	(664) 1519738		aherrera@hawthornecat.com	2009-08-06 11:27:49	Bora	3VWHW11K5AM002919		
2	MFL Tijuana 09	ADRIANA MERCADO ISLAS	AMALIA BAUTISTA SILVA	(664) 1800767			2009-08-06 18:02:41	Gol	9BWAB05U1AP012585		
3	MFL Tijuana 09	ADRIANA ZAPIEN HERNANDEZ	FERNANDO RAMIREZ SANCHEZ				2009-08-28 11:42:39	Tiguan	3VWJG11K59M171937		
4	MFL Tijuana 09	AKIRA RICARDO SHIMAJUKO MIYASATO	ARMANDO MORALES ZUIGA		(646) 1772429		2009-08-01 12:07:48	Jetta	3VWYV49M2AM000997		
5	MFL Tijuana 09	ALFONSO MACKILS	MARIA VERONICA PEREZ ENRIQUEZ	(664) 6237467			2009-09-21 14:12:03	Tiguan	3VWJW11K5AM030690		
6	MFL Tijuana 09	ALFONSO MACKLIS	MARIA VERONICA PEREZ ENRIQUEZ	(664) 6237467			2009-09-21 14:06:38	Bora	3VWHW11K5AM020540		
7	MFL Tijuana 09	ALFONSO RUIZ PADILLA	JUAN PAZ GARCIA	(664) 6863952			2009-08-21 13:18:08	Bora	3VWRG11K19M172652		

En esta parte del sistema se muestra el listado de las ventas realizadas en la concesionaria, este listado cuenta con 2 opciones las cuales se explican a continuación.

Editar Venta

Al presionar sobre esta opción del sistema, se mostrará una ventana, donde se encuentran los datos del prospecto, el nombre del vendedor que registro la venta, el modelo vendido y se podrá editar el chasis del vehículo y el precio.

Call Center - Ciclo de prospección "" - Mozilla Firefox

[http://prospeccionvw.com/index.php?\\_module=Gerente&\\_op=actualiza](http://prospeccionvw.com/index.php?_module=Gerente&_op=actualiza)

Actualizar Venta

Actualización del Modelo Vendido

Nombre del Cliente:

DAVID DE JESUS NUÑEZ DIAZ

Vendedor:

JAIME CAHUE

Modelo:

Passat CC

Chasis (VW23699094E9J3O91):

VW23699094E9J3O!

Precio (205352):

205352

Terminado





Una vez modificada la información del chasis y/o el precio, presione sobre el botón de **Registra**, enseguida el sistema mostrará la misma ventana, solo que con una leyenda que indica que la venta ha sido actualizada.

Call Center - Ciclo de prospección "" - Mozilla Firefox

http://prospeccionvw.com/index.php?\_module=Gerente&\_op=actualiza

**Actualizar Venta**

http://prospeccionvw.com/index.php?...&fecha\_ini=&fecha\_fin=&fuente\_id=0

Nombre del Cliente: DAVID DE JESUS NUÑEZ DIAZ

Vendedor: JAIME CAHUE

Modelo: Passat CC

Chasis (VW23699094E9J3O91): '4N4M2MC94JS0LO4

Precio (205352): \$ 205,352.00

**Registra** **Cerrar**

**Venta Actualizada**

Terminado

En caso de que el número del chasis este repetido, el sistema mostrará la siguiente ventana.

Call Center - Ciclo de prospección "" - Mozilla Firefox

http://prospeccionvw.com/index.php?\_module=Gerente&\_op=actualiza

**Actualizar Venta**

Actualización del Modelo Vendido

Nombre del Cliente: DAVID DE JESUS NUÑEZ DIAZ

Vendedor: JAIME CAHUE

Modelo: Passat CC

Chasis (VW23699094E9J3O91): '4N4M2MC94JS0LO4

Precio (205352): \$ 205,352.00

**Registra** **Cerrar**

**El chasis 9V4N4M2MC94JS0LO4 ya se encuentra registrado**

Terminado


Una vez registrada correctamente el cambio del chasis y/o el precio, presione sobre el botón de **Cerrar** para que el sistema actualice el listado de ventas en la tasa de conversión.

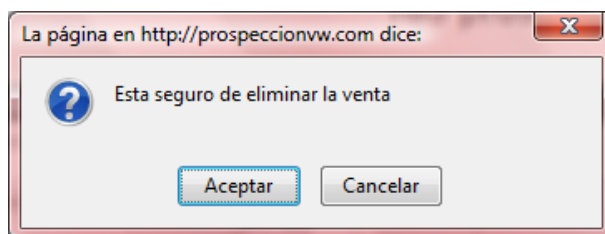
Nota: El campo del número de chasis, debe ser de 17 caracteres, ya que si se colocan menos, el sistema no permitirá registra la venta





## Borrar Venta

Esta opción permitirá al Gerente dar de baja ventas registradas por los vendedores, para realizar esta función, presione sobre el icono de , a continuación se mostrará la siguiente ventana.



Si está seguro de borrar la venta, presione sobre el botón “Aceptar”, el sistema, dará de baja la venta y actualizará la ventana, si desea omitir el proceso anterior presione sobre el botón de “Cancelar”

## PROSPECTOS FINALIZADOS

Se muestra un listado de los prospectos en los cuales se finalizo el proceso de ciclo de venta o que cancelaron el proceso, indica el automóvil que les intereso y el motivo por el cual se finalizo el ciclo de venta, además contiene el vendedor que tenía asignado al prospecto.

Como se muestra a continuación en la pantalla, también podremos realizar búsquedas específicas ingresando los datos correspondientes en las casillas que se muestran.

Estas búsquedas facilitaran al usuario del sistema a encontrar a un prospecto de una forma más rápida.



### Búsqueda específica de prospecto

**Buscar contacto**

Nombre

Vehículo  Tipo de Contacto

Desde  Hasta

[Exportar esta búsqueda a Excel](#)

Campaña	ID	Nombre	Días desde el último contacto	Vehículo	Último usuario asignado	Fecha de la cancelación o venta	Motivo	Seleccionar
PortalVW	29605	FGGF GFGHGH CUELLAR		Jetta	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	29638	CESAR AUGUSTO PARRA ARNABAR		Bora	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15617	AGUSTIN ROBLES		Jetta	0203VENDEDOR07	19-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	27133	R F QUIROZ		CrossFox	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	45138	ASX ASD MENDOZA		Jetta	0203VENDEDOR12	16-07-2008	DATOS ESCUETOS	<input type="checkbox"/>
PortalVW	31654	JESUS AGRAMON CAMARGO		Jetta	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	2926	MARIA ESMERALDA ZAPATA LUNA		CrossFox		15-03-2008	0	<input type="checkbox"/>
PortalVW	10511	SERGIO HEREDIA CARRILLO		Lupo		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15321	MARTIN ARAUJO GOMEZ		Bora		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15157	PAOLA LOZANO CABALLERO		Jetta		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15319	MARTIN ARAUJO RAMIREZ		Bora		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
Piso	14178	JORGE RAMOS		SportVan	0203VENDEDOR12	14-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	35649	ARTURO LAYIN RUBI		Jetta	0203VENDEDOR17	26-06-2008	5	<input type="checkbox"/>
PortalVW	22739	ORLANDO PILA ARENAS		Pointer		09-04-2008	DUPLICADO	<input type="checkbox"/>
PortalVW	48720	NORA BELIA MACIAS BARRAZA		Jetta	0203VENDEDOR14	20-06-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	49744	X X MANCILLA		CrossFox	0203VENDEDOR14	17-07-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>

Selecciona automáticamente a todos los prospectos del listado

Si ha marcado uno o varios prospectos, al momento de presionar este botón el sistema quitará la selección de todos los prospectos del listado que hayan sido seleccionados

- **Campaña** Indica el nombre de la campaña de la cual se substrajo al prospecto, estas pueden ser (Portal VW, Piso, Reto VW, Momento VW, Exhibición, Publicidad, Bancos, Call Center, Eventos, Internet Concesionaria.), y la cual se establece desde la creación del prospecto.
- **ID** Indica el número con el que se podrá identificar al prospecto, este es un número único para cada prospecto y el cual el sistema genera automáticamente al momento de crear al prospecto.
- **Nombre** Indica el nombre real del prospecto.
- **Días desde el último contacto** Indica el número de días desde que se hizo contacto por primera vez con el prospecto.
- **Vehículo** Indica el nombre del vehículo del cual estaba interesado el prospecto.
- **Ultimo usuario asignado** Menciona el nombre del usuario al que el prospecto fue asignado por última vez.
- **Fecha de la cancelación o venta** Indica la fecha en la cual el prospecto



Cancelo el proceso del ciclo de venta o bien la fecha en la que se realizo la venta.

- **Motivo** Menciona el motivo por el cual se cancelo al prospecto.
- **Seleccionar** Esta opción permitirá que un prospecto que haya cancelado la etapa del ciclo de venta pueda ser asignado nuevamente marcando con una paloma el cuadro de la última columna con una paloma (☐). Para poder seleccionar esta opción se presiona sobre el cuadro; cuando se hayan seleccionado los prospectos que se desean reasignar presione sobre el botón **Preparar para asignación**, al momento de presionar sobre este botón el sistema automáticamente pasara al prospecto de la pantalla prospectos finalizados a la de asignación de prospectos, que es donde se podrá asignar al prospecto a algún vendedor.

Al presionar sobre el nombre del prospecto, el sistema nos enviara a la pantalla donde aparecerán los datos personales del prospecto finalizado, como a continuación se muestran.



# Editando contacto

JAMIE NUÑEZ RAMIREZ - Última modificación:

Contacto																									
Nombre	JAMIE NUÑEZ RAMIREZ																								
Sexo	Masculino																								
R. F. C.																									
Fecha de nacimiento	día mes año																								
Persona Moral	no																								
Estado civil	Seleccione uno																								
Correo electrónico																									
e-mail	jaimenunez58@hotmail.com																								
Teléfonos																									
Teléfonos	Ext. Mañana Tarde Noche																								
Casa 1	664 6360066																								
Casa 2																									
Oficina 1																									
Oficina 2																									
Celular 1																									
Celular 2																									
Domicilio																									
Domicilio	C. P. 00000																								
Colonia	Delegación/Municipio TUUANA																								
País	Ciudad																								
Mas																									
Razón Social	Nombre de contacto																								
Compañía	Cargo																								
Sector	Ocupación actual																								
Primer Contacto	Prioridad Caliente																								
<p>Nota</p> <p>GOL TRENDLINE EN PINTURA NORMAL ENGANCHE DEL 25% Y EL RESTO FINANCIADO EN 48 MESES ENVIAR COTIZACIONES CON CREDIT LA COMPRA LA REALIZARA EN 2 SEMANAS, FAVOR DE CONTACTAR A LA BREVEDAD POSIBLE 09-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN LE DEJE RECADO EN ESTE TELEFONO 13-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN LE ENVIÉ UN CORREO EN ESPERA DE SU RESPUESTA 13-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN e-mail: LE ENVIÉ LA COTIZACION Exitoso: EN ESPERA DE SU RESPUESTA</p>																									
¿Desea ser contactado?	Fuente Configurador																								
Código de Campaña																									
Automovil de interes																									
Modelo	Año 2010																								
Versión	Color interior ROJO																								
Transmisión	Tiptronic																								
Color Exterior	PINTURA NORMAL																								
Tipo de Pintura	METALICA																								
<p>Pasos para actualizar la información de un modelo:</p> <p>1.- Dar un clic en el nombre del modelo que aparece en el listado.</p> <p>2.- Actualizar los datos del modelo.</p> <p>3.- Dar clic en el boton Actualizar Inf Modelo.</p> <p>4.- El cambio se visualizará en el listado de modelos.</p>																									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>Versión</th> <th>Transmisión</th> <th>Año</th> <th>Color Exterior</th> <th>Color Interior</th> <th>Tipo de pintura</th> <th>Borrar</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gol</td> <td>Trendline</td> <td>Manual</td> <td>2010</td> <td>PINTURA NORMAL</td> <td></td> <td></td> <td>Borrar</td> </tr> <tr> <td>CrossFox</td> <td>CrossFox</td> <td>Tiptronic</td> <td>2009</td> <td>PINTURA NORMAL</td> <td>ROJO</td> <td>METALICA</td> <td>Borrar</td> </tr> </tbody> </table>		Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	Borrar	Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			Borrar	CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA	Borrar
Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	Borrar																		
Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			Borrar																		
CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA	Borrar																		
Concesionaria de elección																									
Concesionaria EMPORIO AUTOMOTRIZ DE TUUANA S.A. DE C.V. (CONCESIONARIA PREMIUM)																									
<p>Guardar Cerrar</p>																									

## Opciones

- Catálogo
- Gol Sedan
- Eos
- SportVan
- Nuevo Golf
- Sportwagen
- CrossFox
- Beetle
- Bora
- GLI
- GTI
- Passat
- Touareg
- Passat CC
- Tiguan
- Routan
- Gol
- Virtual Show Room
- Promociones
- Compra
- Configura y co
- Catálogo
- Car Locator
- Calculadora
- Financiera
- Dealer Locator

En esta pantalla solo se podrán checar los datos personales del prospecto, mas no modificarlos, si desea regresar a la pantalla principal de prospectos finalizados, presione sobre el botón **Regresar**.



**Buscar contacto**

Nombre:

Vehículo:  Seleccione uno Tipo de Contacto:  Seleccione uno

Desde:  00-00-0000 Hasta:  18-06-2008

[Exportar esta búsqueda a Excel](#)

Campaña	ID	Nombre	Días desde el último contacto	Vehículo	Último usuario asignado	Fecha de la cancelación o venta	Motivo	Seleccionar
PortalVW	29605	FGGF OFGHG CUELLAR		Jetta	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	29638	CESAR AUGUSTO PARRA ARNABAR		Bora	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15617	AGUSTIN ROBLE		Jetta	0203VENDEDOR07	19-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	27133	R F GUEROZ		CrossFox	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	45138	ASX ASD MENDOZA		Jetta	0203VENDEDOR12	16-07-2008	DATOS ESCUETOS	<input type="checkbox"/>
PortalVW	31654	JESUS AGRAMON CAMARGO		Jetta	0203VENDEDOR14	03-05-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	2926	MARIA EMERALDA ZAPATA LUNA		CrossFox		15-03-2008	0	<input type="checkbox"/>
PortalVW	10511	SERGIO HEREDIA CARRILLO		Lupo		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15321	MARTIN ARAUJO GOMEZ		Bora		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15157	PAOLA LOZANO CABALLERO		Jetta		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	15319	MARTIN ARAUJO RAMIREZ		Bora		15-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
Piso	14178	JORGE RAMOS		SportVan	0203VENDEDOR12	14-03-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	35649	ARTURO LAVIN RUBI		Jetta	0203VENDEDOR17	26-06-2008	5	<input type="checkbox"/>
PortalVW	22739	ORLANDO PILA ARENAS		Pointer		09-04-2008	DUPLICADO	<input type="checkbox"/>
PortalVW	48720	NORA BELIA MACIAS BARRAZA		Jetta	0203VENDEDOR14	20-06-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>
PortalVW	49744	X X MANCILLA		CrossFox	0203VENDEDOR14	17-07-2008	Desconocido	<input type="checkbox"/>

Exporta el listado de prospectos finalizados a Excel

Al presionar sobre el botón de **Exportar esta búsqueda a Excel**, el sistema enviara la siguiente ventana la cual nos indica, si desea abrir o guardar el archivo.

En cualquier de los dos casos al abrir el documento, este se mostrara de la siguiente manera.

ProspectosFinalizados [Sólo lectura] [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
	Campaña	ID	Nombre	Días desde el últ	Vehículo	Último usuario a	Fecha de la cancelac	Motivo			
1	PortalVW	5531	CARLOS HERNANDEZ ISIJARA	75 días	Jetta	0203VENDEDOR0	05-06-2008	Desconocido			
2	PortalVW	31628	MARIA EDUVIGES MORALES MORALES	73 días	Jetta	0203VENDEDOR1	02-07-2008	NO HUBO RESPUESTA			
3	PortalVW	33568	PANCHO VILLA CANTU	39 días	Derby	0203VENDEDOR0	23-07-2008	Desconocido			
4	PortalVW	32664	YESENIA O OSORIO	73 días	Jetta	0203VENDEDOR1	20-06-2008	Desconocido			
5	PortalVW	35314	PEDRO LAZALDE C	73 días	Bora	0203VENDEDOR1	05-06-2008	COMPRO UN HONDA SI AUN PLAZO DE 4 AÑOS			
6	PortalVW	29789	GLORIA CRUZ RODRIGUEZ	73 días	Jetta	0203VENDEDOR1	20-06-2008	NO HUBO RESPUESTA			
7	PortalVW	37012	BEATRIZ ESPINOZA NU&ntilde;EZ	73 días	CrossFox	0203VENDEDOR1	02-07-2008	NO HUBO RESPUESTA			
8	PortalVW	45426	MARTHA OLIVIA TIRADO GARCIA	73 días	Jetta	0203VENDEDOR1	02-07-2008	NO HUBO RESPUESTA			
9	PortalVW	32718	CRISTHIAN MARQUEZ CASTRO	71 días	Crafter 3.88	0203VENDEDOR0	26-06-2008	Desconocido			
10	PortalVW	39147	NANO PEKE&ntilde;O RODRIGUEZ	71 días	Pointer Pick	0203VENDEDOR0	27-06-2008	Desconocido			
11	PortalVW	27614	HUMBERTO ORTIZ ACU&ntilde;A	73 días	Jetta	0203VENDEDOR0	07-06-2008	Desconocido			
12	PortalVW	35781	CARLOS ROBERTO FLORES ACOSTO	73 días	Jetta	0203VENDEDOR1	02-07-2008	NO HUBO RESPUESTA			
13	PortalVW	15349	GALO RUIZ	73 días	Jetta	0203VENDEDOR1	02-07-2008	NO HUBO RESPUESTA			
14	PortalVW	41175	DANIEL ASTORGA SANCHEZ	74 días	Jetta	0203VENDEDOR1	02-07-2008	NO HUBO RESPUESTA			
15	PortalVW	9533	FRANCISCO JORGE CULEBRO MEDINA	74 días	Bora	0203VENDEDOR1	20-06-2008	Desconocido			
16	PortalVW	36195	OSCAR BARRIENTOS BRAVO	75 días	Jetta	0203VENDEDOR1	13-06-2008	Desconocido			
17	PortalVW	8828	FRANCISCO JAVIER ZAMORA RODRIGUEZ	75 días	Bora	0203VENDEDOR1	13-06-2008	NO DIO RESPUESTA			
18	PortalVW	45055	RAFAEL ESQUER MORALES	75 días	Jetta	0203VENDEDOR1	13-06-2008	1			
19	PortalVW	40396	TOMAS AGUIRRE Z&grave;grave;RATE	75 días	Derby	0203VENDEDOR1	13-06-2008	Desconocido			
20	PortalVW	18877	CINTHIA ELIZABETH AGUILAR LOPEZ	75 días	Jetta	0203VENDEDOR0	18-06-2008	Desconocido			
21	PortalVW	47596	HUGO MACEDO TOSCANO	75 días	Jetta	0203VENDEDOR1	13-06-2008	NO HUBO RESPUESTA			
22	PortalVW	7039	NORMA ALICIA ORTIZ NAVA	75 días	Derby	0203VENDEDOR1	13-06-2008	Desconocido			

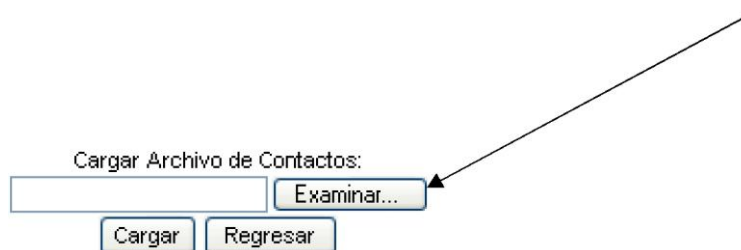
En el cual muestra los datos de la búsqueda realizada en el sistema, en la parte de prospectos finalizados.



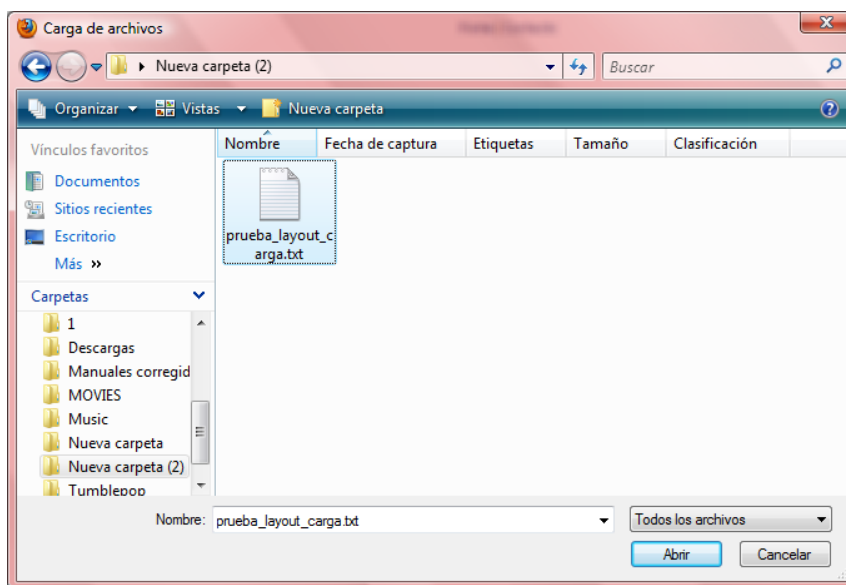
## CARGA DE PROSPECTOS

En esta opción se puede integrar a nuevos prospectos a la concesionaria desde las diferentes campañas llevadas a cabo en ese momento.

Para ello se da un click con el mouse en la opción Carga de prospectos y nos aparece la siguiente pantalla, donde examinaremos en que directorio o carpeta (dando click en el botón Examinar), y se encuentra el archivo en texto plano (CSV) de acuerdo a un formato ya establecido, el cual nos permita la carga correcta de los prospectos.



Se carga esta pantalla en donde se da click sobre el archivo ya sea un archivo de texto en formato CSV o un archivo de EXCEL en este mismo formato





Y para cargar los datos dar clic en el botón Cargar:

Cargar Archivo de Contactos:

Examinar...

El layout del archivo en Excel en formato CSV (separado por comas) es el siguiente:

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Título	Sexo	Compañía	Sector	Cargo	Telefono Casa	Telefono Oficina
Juan	Perez	Gonzalez	Dr	Masculino	PCS	TI	Soporte Tecnico	55 57646530	55 11638785

K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U
Telefono Movil	Telefono Otro	E-mail	Domicilio	Colonia	Delegación	Codigo Postal	Estado	Ciudad	País	RFC
044 5547883908	34555568	juanprz@yahoo.com	Av. Revolución	Ermita	Iztapalapa	13500	Mexico	Distrito Federal	Mexico	JPEREZ8503202K9

V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF
Persona Moral	Fecha de Nacimiento	Ocupación	Estado Civil	Notas	No contactar	Primer Contacto	Origen	Modelo	Version	Año
SI	20/03/1985	Programador	Soltero	Notas aquí	Si	03/20/2009	Piso	Gol	4 puertas	2010

AG	AH	AI	AJ	AK
Tipo Pintura	Color Exterior	Color Interior	Vendedor	Codigo de Campaña
Metalica	Rojo	Negro	2016Vendedor	A540

En este campo se podrá indicar el código de campaña con el cual se identificará el prospecto, es decir, si el prospecto fue registrado en un evento o alguna promoción, este campo es alfanumérico.

En este campo se podrá anotar el nombre de usuario del vendedor al que le ha sido asignado el prospecto, de no tenerlo al hacer la carga de datos el sistema mostrará el mensaje de que no se asigno el prospecto a ningún vendedor

#### Carga de contactos

37 registros procesados. 34 agregados.

#### Errores

Línea	Error
4	EL MODELO ES INCORRECTO, POR FAVOR REVISE LA SINTAXIS DE VAN
16	EL MODELO ES INCORRECTO, POR FAVOR REVISE LA SINTAXIS DE VAN
26	EL MODELO ES INCORRECTO, POR FAVOR REVISE LA SINTAXIS DE PICKUP

#### Avisos

Línea	Aviso
2	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
3	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
5	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
6	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
7	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
8	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
9	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
10	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
11	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
12	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
13	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
14	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
15	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
17	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
18	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
19	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
20	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR
21	NO SE ASIGNÓ NINGUN VENDEDOR

Esta pantalla muestra el resultado de la carga de datos:

- Muestra el total de registros procesados y el total de registros agregados
- Muestra el numero de errores que hubo y cuál fue el error ocasionado



- Muestra los avisos los cuales manda un mensaje si se a asignado un vendedor a algún prospecto, de lo contrario, muestra el aviso de: no se asigno vendedor.

De lo contrario si la base que se subió al sistema no tiene error, el sistema se mostrara de la siguiente manera.

### Carga de contactos

**1 registros procesados. 1 agregados.**

#### Errores

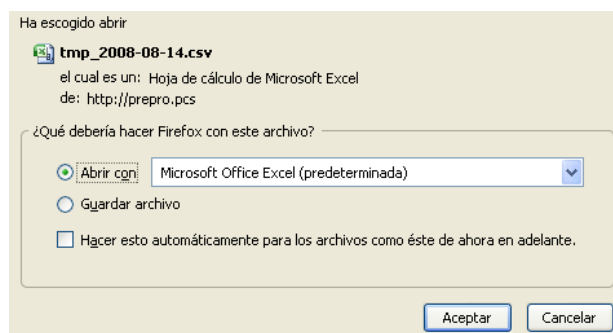
Ninguno

#### Avisos

Ninguno

- Muestra el total de registros procesados y el total de registros agregados
- En la parte de errores y avisos aparecerá con la palabra “Ninguno” el cual indica que no hubo problemas al momento de subir la base de datos al sistema.

En caso de que haya existido un error, enseguida aparecerá una pantalla la cual nos indica si deseamos guardar o abrir un documento, el cual nos mostrara los errores que hubo en el sistema al momento de la carga de datos.



Después de haber guardado o abierto el documento, este se visualizara de la siguiente manera.

tmp_2008-08-14 [Sólo lectura] - Microsoft Excel														
Nombre														
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Sexo	Compañía	Sector	Cargo	Telefono Ca	Telefono Ofi			Telefono Otr	E-mail	Domicilio
2	MIGUEL	LOZANO	MENDOZA	MASCULINO	PANADERIA		PROPIETARIO	5528500737						NORIA 1
3	DAVID	NARVAEZ	MALDONADO	SR.	MASCULINO	H. REAL DEL	HOTELERO			7737320646		77323590		CERRADA JAI SAN MARCO TUL
4	JORGE	CRUZ	JIMENEZ	MASCULINO				7717483684						VICENTE GUÉCENTRO MIX

Este documento como se había dicho anteriormente, muestra cuales fueron los prospectos que tuvieron error al momento de realizar la carga de datos.





En este caso el error fue por Unidad Invalida, es decir que la unidad escrita en la base no existe o bien está mal escrita, por lo cual se sugiere poner el nombre de las unidades correctamente, como es el caso de "VAN" o "PICKUP" y los cuales deberán ser "VW VAN" y "PICK UP"

***Nota: A continuación se agrega la lista de los vehículos, con el nombre que deberán llevar en la base que se cargara al sistema para evitar el error anterior.***

EuroVan Carga  
CrossFox  
Eos  
Jetta  
SportVan  
GTI  
Beetle Cabrio  
Touareg  
Passat  
Nuevo Jetta GLI  
Beetle  
Bora  
GLI  
EuroVan Pasajeros  
VW Van  
Eurovan  
Pointer Pickup  
Crafter 3.88 Ton.  
Crafter Chasis Cabina  
Crafter 5.0 Ton.  
EuroVan Chasis  
Nuevo Golf SportWagen  
Pick Up  
Tiguan  
Routan  
Passat CC  
Gol  
Gol Sedan

La validación en la carga de datos verifica los siguientes campos:

- 1.- Deben de tener por lo menos nombre y apellido paterno.
- 2.- Deben tener al menos 1 de los 4 campos de teléfono.
- 3.- Las fechas de nacimiento y primer contacto deben estar en el formato dd-mm-



aaaa o dd/mm/aaaa.

4.- El sexo debe ser "masculino" o "femenino"

5.- Los campos persona moral y no contactar deben ser "sí" o "no"

6.- El campo origen debe coincidir con los orígenes en la base de datos

7.- El campo de estado debe coincidir con alguno de la siguiente lista

- "AGUASCALIENTES"
- "BAJA CALIFORNIA"
- "BAJA CALIF. SUR"
- "CAMPECHE"
- "CHIAPAS"
- "CHIHUAHUA"
- "COAHUILA"
- "COLIMA"
- "D.F."
- "DURANGO"
- "GUANAJUATO"
- "GUERRERO"
- "HIDALGO"
- "JALISCO"
- "ESTADO DE MÉXICO"
- "MICHOACÁN"
- "MORELOS"
- "NAYARIT"
- "NUEVO LEÓN"
- "OAXACA"
- "PUEBLA"
- "QUERÉTARO"
- "QUINTANA ROO"
- "SAN LUIS POTOSÍ"
- "SINALOA"
- "SONORA"
- "TABASCO"
- "TAMAULIPAS"
- "TLAXCALA"
- "VERACRUZ"
- "YUCATÁN"
- "ZACATECAS"

8.- El campo de Estado civil debe de coincidir con alguno de la siguiente lista:

- "Otro"



- "Soltero"
- "Casado"
- "Divorciado"
- "Unión Libre"
- "Viudo"

9.- Los campos pueden estar escritos con mayúsculas o minúsculas ya que, al ingresar al sistema, estos serán convertidos a mayúsculas.

Para que se lleve a cabo dicha integración se debe dar un click con el mouse en la opción de cargar y además revisar el reporte que nos indica cuantos registros se cargaron, cuantos fueron rechazados y cuáles fueron los motivos, esto para estar seguros de que el archivo se cargó correctamente, en caso contrario pedir al área correspondiente la revisión de la información enviada.

El reporte que nos permite verificar el estatus de la carga es el siguiente:

114 registros procesados.

0 agregados.

Lista de líneas rechazadas:

2, LA FECHA DE PRIMER CONTACTO DEBE ESTAR EN FORMATO dd-mm-aaaa

3, SE REQUIERE AL MENOS UN TELEFONO

4, SE REQUIERE AL MENOS UN TELEFONO

5, SE REQUIERE AL MENOS UN TELEFONO

6, SE REQUIERE AL MENOS UN TELEFONO

7, SE REQUIERE AL MENOS UN TELEFONO

8, SE REQUIERE AL MENOS UN TELEFONO

Etc. Hasta el registro 114

Como se puede observar en este ejemplo todos los registros fueron rechazados puesto que se integro un archivo incorrecto, cuando el número de registros procesados sea igual al de agregados todo está correcto, en caso contrario informar al responsable directo de la creación del archivo CSV.

## REPORTES

En esta sección mostraremos gráficamente las estadísticas que muestran el estatus de la prospección, seleccionamos la opción Reportes del Menú y nos muestra la siguiente pantalla:



Home | Contacto

**Menú**  
Administración de usuarios  
Administración de vendedores  
Asignación de prospectos  
**Monitoreo**  
Vendedores  
Alta de prospectos  
Prospectos  
Tasa de conversión  
Prospectos finalizados  
Carga de prospectos  
Reportes  
Virtual Show Room  
Noticias  
Manual Gerente CRM  
Manual Gerente Ventas  
Manual Vendedor  
Manual Call Center  
Manual Hostess  
  
Bienvenido  
ASUNCION JUAN PAZ GARCIA  
Gerente de la Concesionaria 203  
  
Salir

**Selecciona una opción**

**Opciones**  
Campañas  
Ciclo

Seleccionamos la opción [Ciclo](#) o [Campañas](#), en el caso de [Campañas](#) despliega la siguiente pantalla:

#### Gráfica de campañas

**Opciones de gráfica**

Ciclo

0203-1 PROSPECCIÓN

Campaña

Todas

Fecha de inicio

Fecha de fin

Aceptar

Regresar

Selecciona la etapa del ciclo de venta

**Opciones de gráfica**

Ciclo

0203-3 PRESENTACIÓN

Campaña

Fecha de inicio

Fecha de fin

0203-1 PROSPECCIÓN

0203-2 CALIFICACIÓN

0203-3 PRESENTACIÓN

0203-4 DEMOSTRACIÓN

0203-5 NEGOCIACIÓN

0203-6 CIERRE

0203-7 ENTREGA

0203-8 SEGUIMIENTO



Seleccionar la campaña:

Opciones de gráfica

Ciclo: 0203-3 PRESENTACIÓN

Campaña: Todas

Fecha de inicio:

Fecha de fin:

Seleccionar el rango de fechas (final e inicial):

Opciones de gráfica

Ciclo: 0203-3 PRESENTACIÓN

Campaña: Todas

Fecha de inicio: 01-01-2008

Fecha de fin: 31-01-2008

Aceptar Regresar

? Enero, 2008

<< < > >>

sem	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
1		1	2	3	4	5	6
2	7	8	9	10	11	12	13
3	14	15	16	17	18	19	20
4	21	22	23	24	25	26	27
5	28	29	30	31			

Seleccionar fecha

Y finalmente dar click en aceptar:

Opciones de gráfica

Ciclo: 0203-3 PRESENTACIÓN

Campaña: Todas

Fecha de inicio: 01-01-2008

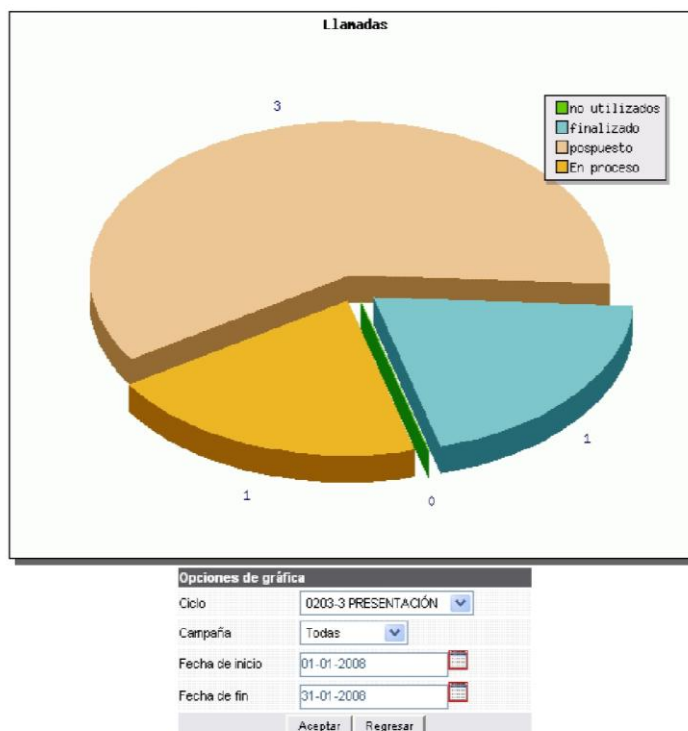
Fecha de fin: 31-01-2008

Aceptar Regresar



Y el sistema nos mostrará la siguiente pantalla con una gráfica de pie (pastel):

Gráfica de campañas



Esta gráfica muestra el estatus de las llamadas indicándonos cuantas llamadas: no se han utilizado, no se han finalizado, se han pospuesto y las que se encuentran en proceso para efectuar el análisis y tomar las medidas correspondientes.

## Ciclo

Esta opción muestra cuantos prospectos hay en cada etapa del ciclo de venta para evaluar el avance que se tiene y enfocarse al cierre de venta, esta es la pantalla:

Gráfica de ciclos

Selecciona una campaña donde inicie el ciclo

0203-1 PROSPECCIÓN



Seleccionar la etapa del ciclo de nuestro interés y posteriormente dar click en el botón aceptar.

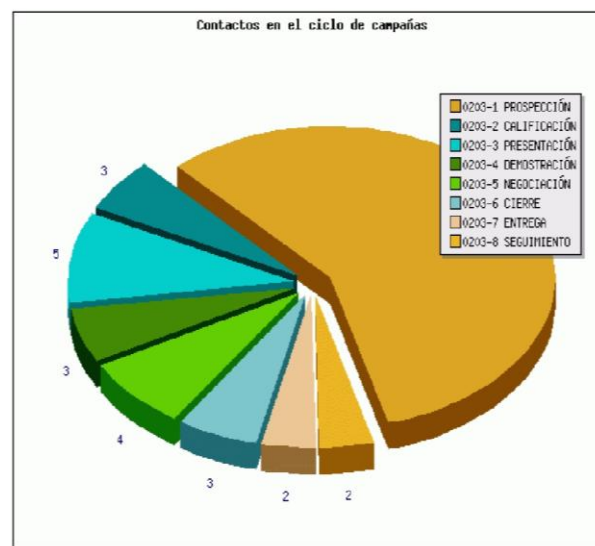
**Selecciona una campaña donde inicie el ciclo**

0203-1 PROSPECCIÓN

- 0203-1 PROSPECCIÓN
- 0203-2 CALIFICACIÓN
- 0203-3 PRESENTACIÓN
- 0203-4 DEMOSTRACIÓN
- 0203-5 NEGOCIACIÓN
- 0203-6 CIERRE
- 0203-7 ENTREGA
- 0203-8 SEGUIMIENTO

Se presentará la siguiente gráfica de pie (pastel):

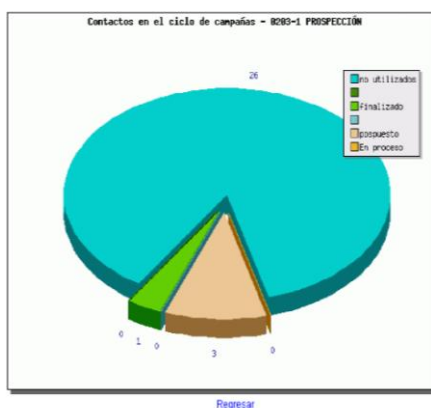
Gráfica de ciclos





En caso de querer ver el estatus de los contactos dentro del ciclo de ventas de alguna etapa en particular dar click con el mouse en cualquiera de las secciones de la gráfica, por ejemplo en prospección, al hacerlo, se mostrará la siguiente pantalla:

Gráfica de ciclos



## Virtual Show Room

Al presionar sobre le link de esta opción del sistema abrirá en una nueva ventana la siguiente pantalla.

Dentro de esta ventana se muestran una serie de noticias de otras empresas, así como una serie de opciones que se explicaran a continuación.

Home | Contacto | Mapa de Sitio

**Das Auto.**

Modelos   Vehículos Comerciales   Precios   Promociones

### Volkswagen -JATO Virtual Showroom

**Noticias**

- Renault presenta nueva versión para Clio 2009
- Renault presenta Clio 2009
- SEAT presenta Cordoba 2009
- SEAT presenta Alhambra 2009
- Volkswagen presenta Touareg 2009

Pointer Lupo Derby SportVan CrossFox Jetta Beetle Bora Bora SportWagen GLI GTI Passat Sharan Touareg Comerciales

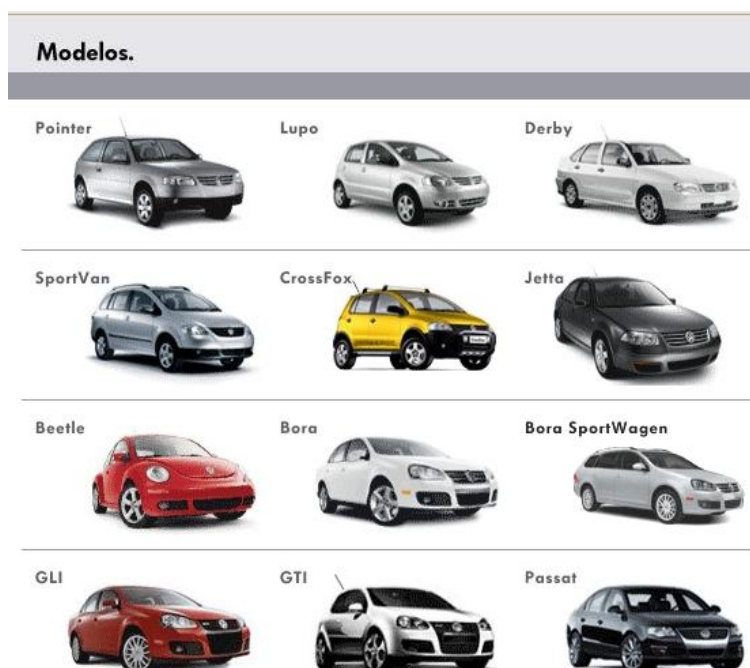
Jato Inhand	Postventa	Usados
Jato Inhand disponible para todo tipo de organizadores portátiles como: Palm OS, PocketPC y Blackberry. <a href="#">Más información</a>	Información sobre servicios de mantenimiento y accesorios Volkswagen. <a href="#">Más información</a>	Volkswagen, siempre a tu lado, las mejores unidades usadas a los mejores precios. <a href="#">Más información</a>



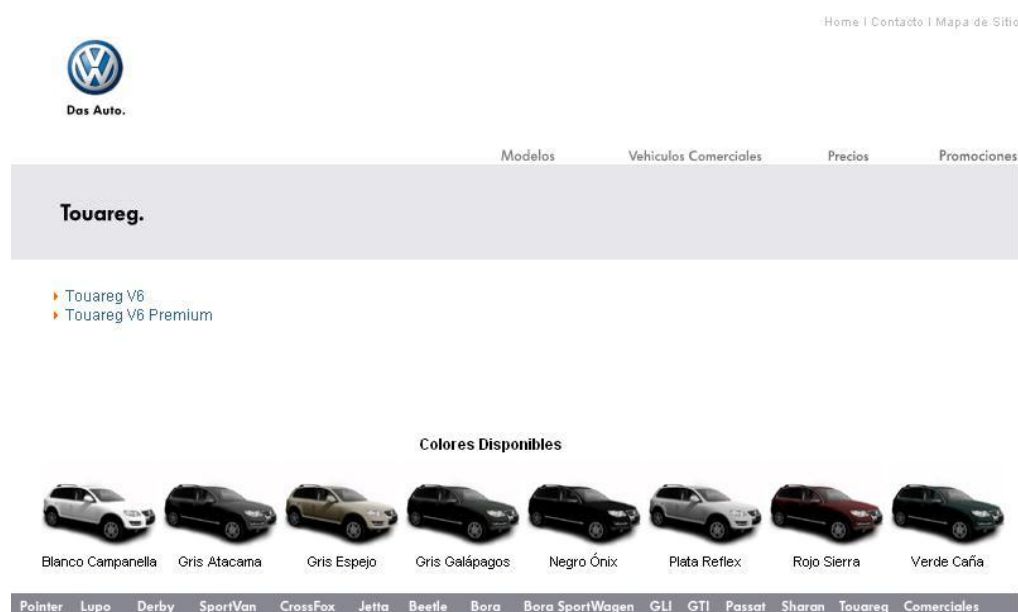


## Menú Modelos

Al presionar sobre este menú se mostrara la siguiente pantalla.



Se muestra un catalogo de los vehículos de la Volkswagen, en el cual al presionar sobre uno de los vehículos, se visualizara la siguiente pantalla, en la cual se muestran 2 links los cuales proporcionara la información del vehículo elegido.





Al presionar sobre uno de estos link, se mostrara un documento en formato PDF, el cual proporcionara la información del vehículo seleccionado.

JATO @ Programa de Incentivos

Incentivos: VOLKSWAGEN TOUAREG

**VOLKSWAGEN**

**VOLKSWAGEN TOUAREG 3.6 V6 FSI BASE TIPTRONIC**

**Volkswagen Servicios Financieros**

Expendio %	Base de datos	Base de datos	Tasa	Realidad	Com. Apertura
30	12	12	0.00	0	0.00
30	8	8	0.00	0	0.00
30	12	12	0.00	0	0.00
30	30	30	8.10	0	0.00
30	40	40	11.90	0	0.00
30	42	42	13.30	0	0.00
30	44	44	14.70	0	0.00
30	46	46	16.10	0	0.00
30	48	48	17.50	0	0.00
30	50	50	18.90	0	0.00
30	52	52	20.30	0	0.00
30	54	54	21.70	0	0.00
30	56	56	23.10	0	0.00
30	58	58	24.50	0	0.00
30	60	60	25.90	0	0.00
30	62	62	27.30	0	0.00
30	64	64	28.70	0	0.00
30	66	66	30.10	0	0.00
30	68	68	31.50	0	0.00
30	70	70	32.90	0	0.00
30	72	72	34.30	0	0.00
30	74	74	35.70	0	0.00
30	76	76	37.10	0	0.00
30	78	78	38.50	0	0.00
30	80	80	39.90	0	0.00
30	82	82	41.30	0	0.00
30	84	84	42.70	0	0.00
30	86	86	44.10	0	0.00
30	88	88	45.50	0	0.00
30	90	90	46.90	0	0.00
30	92	92	48.30	0	0.00
30	94	94	49.70	0	0.00
30	96	96	51.10	0	0.00
30	98	98	52.50	0	0.00
30	100	100	53.90	0	0.00

**MERCEDES**

**MERCEDES M-CLASS 3.5L ML 350 LUXO**

**Daimler Financial Services**

Expendio %	Base de datos	Base de datos	Tasa	Realidad	Com. Apertura
30	12	12	0.00	0	0.00
30	8	8	0.00	0	0.00
30	12	12	0.00	0	0.00
30	30	30	8.10	0	0.00
30	40	40	11.90	0	0.00
30	42	42	13.30	0	0.00
30	44	44	14.70	0	0.00
30	46	46	16.10	0	0.00
30	48	48	17.50	0	0.00
30	50	50	18.90	0	0.00
30	52	52	20.30	0	0.00
30	54	54	21.70	0	0.00
30	56	56	23.10	0	0.00
30	58	58	24.50	0	0.00
30	60	60	25.90	0	0.00
30	62	62	27.30	0	0.00
30	64	64	28.70	0	0.00
30	66	66	30.10	0	0.00
30	68	68	31.50	0	0.00
30	70	70	32.90	0	0.00
30	72	72	34.30	0	0.00
30	74	74	35.70	0	0.00
30	76	76	37.10	0	0.00
30	78	78	38.50	0	0.00
30	80	80	39.90	0	0.00
30	82	82	41.30	0	0.00
30	84	84	42.70	0	0.00
30	86	86	44.10	0	0.00
30	88	88	45.50	0	0.00
30	90	90	46.90	0	0.00
30	92	92	48.30	0	0.00
30	94	94	49.70	0	0.00
30	96	96	51.10	0	0.00
30	98	98	52.50	0	0.00
30	100	100	53.90	0	0.00

**PRECIO LISTA**   **PRECIO DE CONTRATO**   **PRECIO DE FINANCIAMIENTO**

45,940.00   45,940.00   45,940.00

**DESCUENTO CONTRATO**   **DESCUENTO FINANCIAMIENTO**

37,000.00   0.00

**PROMOCION 1**   **PROMOCION 2**   **PROMOCION 3**

NO EXISTE PROMOCION   NO EXISTE PROMOCION   NO EXISTE PROMOCION

**SERVICIOS DE MANTENIMIENTO**

1000 Km.	3000 Km.	4000 Km.	8000 Km.	TOTAL
0.00	2,504.00	2,504.00	4,737.00	9,745.00

**VENTAJAS DE VOLKSWAGEN SOBRE MERCEDES**

MEJOR PRECIO DE CONTRATO POR 12.000

MEJOR PRECIO DE FINANCIAMIENTO A 12.000

VENTAJA FINANCIAMIENTO

VENTAJA CONTRATO

VENTAJA PROMOCIONES

NA

## Menú Vehículos Comerciales

En esta parte se mostrara el catalogo de vehículos comerciales de la Volkswagen, como se muestra a continuación.

**Volkswagen**  
Das Auto.

Modelos   Vehículos Comerciales   Precios   Promociones

**Vehículos Comerciales.**

**Pointer Pick Up**

**VW Van**

**EuroVan Chasis**

**EuroVan Carga**

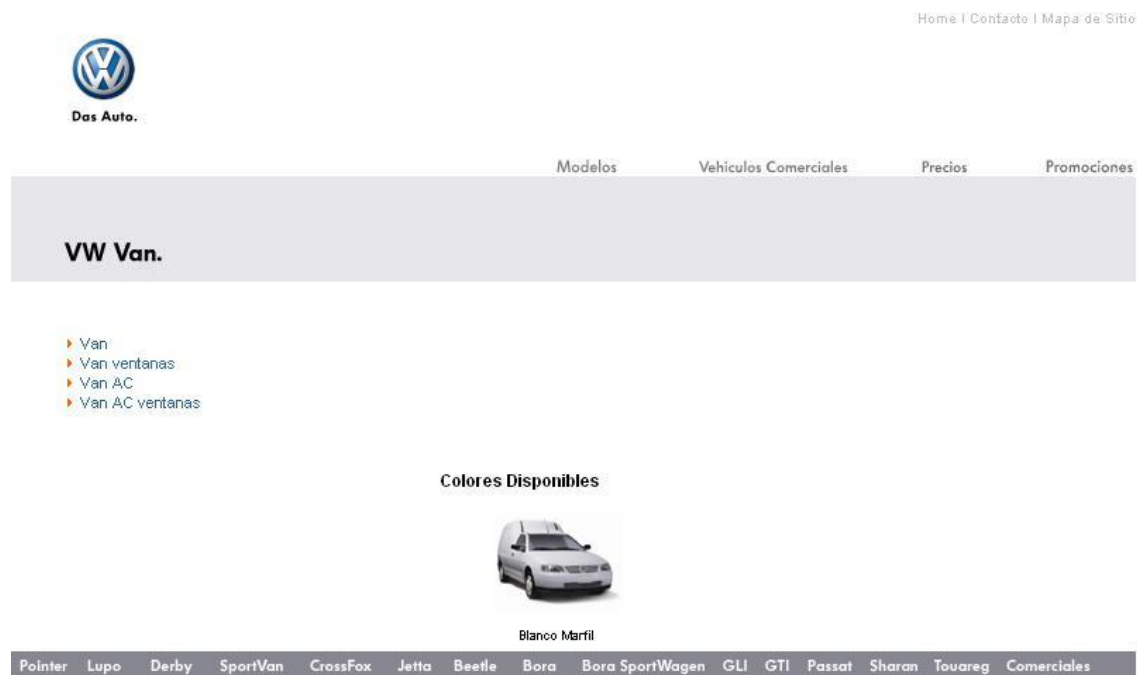
**EuroVan Pasajeros**

**Crafter**

© Volkswagen México 2008



En esta parte al presionar sobre uno de los vehículos, se visualizará la siguiente pantalla, en la cual se muestran links los cuales proporcionará la información del vehículo elegido



Al presionar sobre uno de los links se mostrará un documento en formato PDF, el cual mostrará la información del vehículo elegido.





## Menú Precios

Al presionar sobre el menú de precios se visualizará la siguiente pantalla en la cual se muestra un link.



En esta pantalla se muestra un link, en el cual al momento de presionar clic sobre este, se mostrara un documento en formato PDF, donde se muestran los precios de los vehículos de la Volkswagen.

CRM menu precios08.pdf (application/pdf 0... 1

Circular GM033/02/09/08 1

ASOCIACIÓN NACIONAL DE CONCESIONARIOS DEL GRUPO VOLKSWAGEN, A.C.  
LISTA DE PRECIOS UNICOS AL PÚBLICO MODELOS 2008 Y 2009

Vigencia desde el 02 de Septiembre de 2008

DESCRIPCIÓN	PINTURA BASE			PINTURA METÁLICA		
	PRECIO DE LISTA	CONTADO, CRÉDITO BANCARIO, CRÉDITO PROPIO	VWSF (LEASING Y CREDIT)	PRECIO DE LISTA	CONTADO, CRÉDITO BANCARIO, CRÉDITO PROPIO	VWSF (LEASING Y CREDIT)
<b>MODELOS 2008 Y 2009</b>						
<b>POINTER CITY 2008 (COSTO + \$3,000 - SUBVENCIÓN VWM)</b>						
Pointer City 2ptas.	90.950	79.700	79.700	92.060	80.676	80.676
Pointer City 2 ptas. A/A	106.050	92.988	92.988	107.160	93.964	93.964
Pointer City 4 ptas.	96.200	84.319	84.319	97.310	85.296	85.296
Pointer City 4ptas. A/A	111.300	97.607	97.607	112.410	98.584	98.584
<b>POINTER CITY 2009</b>						
Pointer City 2ptas.	90.950	84.913	84.913	92.060	86.022	86.022
Pointer City 2 ptas. A/A	106.050	100.013	100.013	107.160	101.123	101.123
Pointer City 4 ptas.	96.200	90.162	90.162	97.310	91.273	91.273
Pointer City 4ptas. A/A	111.300	105.263	105.263	112.410	106.374	106.374
<b>POINTER TRENDLINE 2008 (COSTO + \$3,000 - SUBVENCIÓN VWM)</b>						
Pointer Trendline 2 ptas.	111.730	98.402	98.402	112.840	99.378	99.378
Pointer Trendline 2 ptas. Bolsa de Aire Conductor y Sistema de Frenos (ABS)	124.930	110.016	110.016	126.038	110.992	110.992
Pointer Trendline 4 ptas.	116.980	103.022	103.022	118.090	103.988	103.988
Pointer Trendline 4 ptas. Bolsa de Aire Conductor y Sistema de Frenos (ABS)	130.178	114.635	114.635	131.287	115.612	115.612
<b>POINTER TRENDLINE 2009</b>						
Pointer Trendline 2 ptas.	111.730	105.693	105.693	112.840	106.803	106.803
Pointer Trendline 2 ptas. Bolsa de Aire Conductor y Sistema de Frenos (ABS)	123.418	117.380	117.380	124.528	118.490	118.490



## Menú Promociones

En esta parte de la página se pide que se ingresen un numero de usuario y una contraseña.

**Identificación requerida**

http://www.inhand.carspecs.jato.com está solicitando un nombre de usuario y una contraseña. El sitio dice: "www.inhand.carspecs.jato.com"

Nombre de usuario:

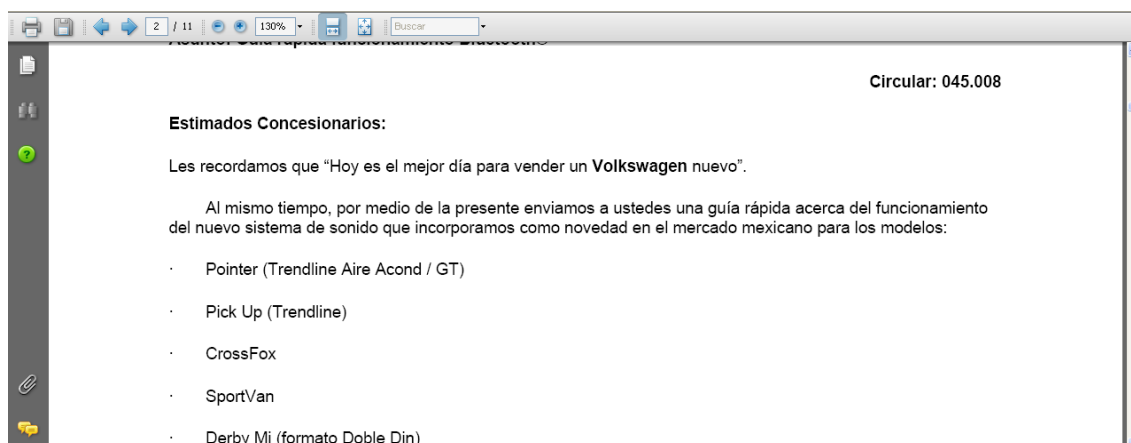
Contraseña:

**Nota: si no cuenta con un usuario y contraseña, favor de contactar al administrador nacional del sistema para que se le sean proporcionados. \* \* \* \***

Después de haber ingresado los datos solicitados el sistema mostrara la siguiente pantalla.



En esta parte se muestran tres links los cuales mostrara la información de las promociones existentes. A continuación se muestra el ejemplo del link de descuentos.



## NOTICIAS

En esta sección se encuentra una serie de noticias que son del interés del personal de la red de concesionarios Volkswagen, se encontrarán cualquier tipo de noticias ya sea de la industria automotriz, acciones del mes o relacionadas con el sistema de prospección.

### Lista de Noticias

#### **EL VEHÍCULO LÍDER DEL SEGMENTO DE SEDANES DE LUJO CON CAJUELA SE ENCUENTRA DISPONIBLE EN SU EDICIÓN 2008 EN LA RED DE CONCESIONARIOS VW DE LA REPÚBLICA MEXICANA**

LA MARCA VOLKSWAGEN EN MÉXICO INFORMÓ QUE A PARTIR DEL DÍA DE HOY ESTÁ DISPONIBLE EL PASSAT 2008 EN TODAS LAS CONCESIONARIAS DE LA REPÚBLICA MEXICANA, CABE RESALTAR ...

[\(Leer más...\)](#)

Última modificación: 2007-09-25 16:11:03

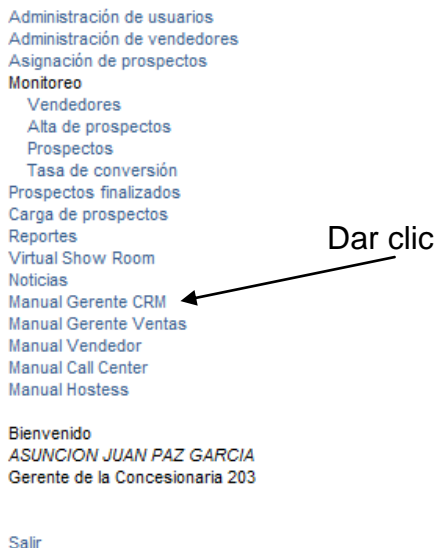
1

La opción ([Leer más...](#)) es para mostrar la noticia completa y con todos sus detalles.



## MANUAL GERENTE CRM

Para obtener el manual del gerente CRM hay que dar click con el mouse en la opción de [Manual Gerente CRM](#) del Menú como se muestra en la pantalla.



Enseguida el sistema abre directamente una pantalla que mostrara en formato PDF el manual de CRM, que ayudara al usuario a utilizar de una mejor manera el sistema.

Nota: para poder regresar al sistema, simplemente presione en el explorador el botón de atrás.

## MANUAL GERENTE VENTAS.

Se selecciona la opción [Manual Gerente Ventas](#) del menú dando click con el mouse y el procedimiento es el mismo que en el Manual Gerente CRM.

## MANUAL VENDEDOR.

Se selecciona la opción [Manual Vendedor](#) del menú dando click con el mouse y el procedimiento es el mismo que en el Manual Gerente CRM.

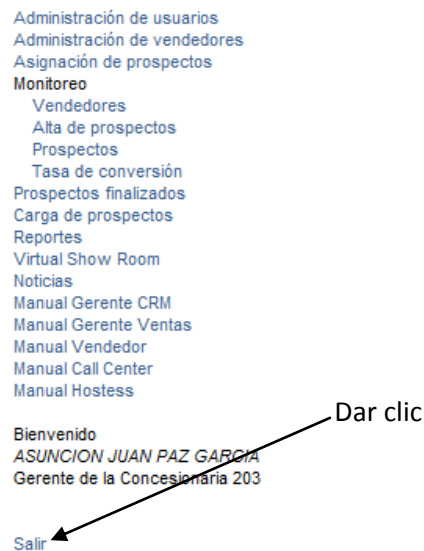


## MANUAL CALL CENTER.

Se selecciona la opción [Manual Call Center](#) del menú dando click con el mouse y el procedimiento es el mismo que en el Manual Gerente CRM.

## SALIR.

En el momento en que el Gerente termine sus actividades diarias se recomienda salir del sistema, por seguridad y para evitar que utilicen su usuario indebidamente dar click en la opción [salir](#).







## AVISOS

Existen cuatro tipos de avisos, correos electrónicos, relacionados con la atención al prospecto por parte del Gerente y el vendedor, estos son:

- Preventivos [de 8 a 24 horas desde la asignación al Gerente y posteriormente al vendedor o durante el seguimiento que le dé el vendedor].
- Correctivos [de 24 a 48 horas desde la asignación al Gerente y posteriormente al vendedor o durante el seguimiento que le dé el vendedor].
- De retiro del prospecto [48 o más horas desde la asignación al Gerente y posteriormente al vendedor o durante el seguimiento que le dé el vendedor].

**Tipos de mensajes (correos electrónicos) que recibirá el vendedor y cuando se exceda el tiempo de espera los Gerentes y el administrador nacional para los prospectos recién asignados.**

- **Más de 8 horas**

*Mensaje para el vendedor:* "usted tiene NUMERO\_CONTACTOS prospectos asignados y no les ha dado seguimiento hace más de 8 horas" [Correo PREVENTIVO].

- **Más de 24 horas**

*Mensaje para el vendedor:* "usted tiene NUMERO\_CONTACTOS prospectos asignados y no les ha dado seguimiento desde hace más de 24 horas. Es posible que se le retire". [Correo CORRECTIVO].

*Mensaje para el Gerente:* "El vendedor NOMBRE\_VENDEDOR tiene NUMERO\_CONTACTOS prospectos asignados y no los ha tratado desde hace más de 24 horas"; [Correo CORRECTIVO].

Se mandan estos mensajes al Gerentes con el siguiente Asunto en el mail.

Asunto [Subject]: "e-mail correctivo del vendedor NOMBRE\_VENDEDOR";

- **Más de 48 horas**

*Mensaje para el vendedor:* "NOMBRE\_VENDEDOR, usted tenía NUMERO\_PROSPECTOS prospectos asignados y no les ha dado seguimiento desde hace más de 48 horas (no se toman en cuenta sábados y domingos, se recorrerá el mensaje hasta el día Lunes). Le han sido retirados y fue penalizado por esto con NUMERO\_PUNTOS" (un punto por prospecto retirado). [Correo DE RETIRO].



*Mensaje para el Gerente:* "Se le retiraron NO\_PROSPECTOS prospectos asignados al vendedor NOMBRE\_VENDEDOR por no darles seguimiento por más de 48 horas (no se toman en cuenta sábados y domingos, se recorrerá el mensaje hasta el día Lunes) y fue penalizado con NUMERO\_PUNTOS (un punto por prospecto retirado)";[Correo *CORRECTIVO*].

**Tipos de mensajes (correos electrónicos) que recibirá el vendedor y cuando se exceda el tiempo de espera los Gerentes y el administrador nacional para los prospectos en seguimiento:**

- **Más de 8 horas**

*Mensaje para el vendedor:* "usted tiene NUMERO\_CONTACTOS prospectos en seguimiento y no les ha dado seguimiento hace más de 8 horas" [Correo *PREVENTIVO*].

- **Más de 24 horas**

*Mensaje para el vendedor:* "usted tiene NUMERO\_CONTACTOS prospectos en seguimiento y no les ha dado seguimiento desde hace más de 24 horas. Es posible que se le retire". [Correo

*CORRECTIVO*].

*Mensaje para el Gerente:* "El vendedor NOMBRE\_VENDEDOR tiene NUMERO\_CONTACTOS prospectos en seguimiento y no los ha tratado desde hace más de 24 horas"; [Correo *CORRECTIVO*].

Se mandan estos mensajes al Gerente con el siguiente Asunto en el mail.

Asunto (Subject): "e-mail correctivo del vendedor NOMBRE\_VENDEDOR";

- **Más de 48 horas**

*Mensaje para el vendedor:* "NOMBRE\_VENDEDOR, usted tenía NUMERO\_PROSPECTOS prospectos en seguimiento y no les ha dado seguimiento desde hace más de 48 horas(no se toman en cuenta sábados y domingos, se recorrerá el mensaje hasta el día Lunes). Le han sido retirados y fue penalizado por esto con NUMERO\_PUNTOS" (un punto por prospecto retirado). [Correo *DE RETIRO*].

*Mensaje para el Gerente:* "Se le retiraron NO\_PROSPECTOS prospectos en seguimiento al vendedor NOMBRE\_VENDEDOR por no darles seguimiento por



más de 48 horas (no se toman en cuenta sábados y domingos, se recorrerá el mensaje hasta el día Lunes) y fue penalizado con NUMERO\_PUNTOS (un punto por prospecto retirado)";[Correo *CORRECTIVO*].

*Mensaje para el Administrador Nacional:* "Se le retiraron NO\_PROSPECTOS prospectos en seguimiento al vendedor NOMBRE\_VENDEDOR de la concesionaria ID\_CONCESIONARIA por no darles seguimiento por más de 48 horas y fue penalizado con NUMERO\_PUNTOS (un punto por prospecto retirado)";[Correo *CORRECTIVO*].

Se mandan estos mensajes al Gerente con el siguiente Asunto en el mail.

Asunto [Subject]: "e-mail de retiro de prospectos del vendedor NOMBRE\_VENDEDOR";

Se manda el mensaje correspondiente al ADMINISTRADOR NACIONAL con el siguiente Asunto en el mail.

Asunto [Subject]: "e-mail de retiro de prospectos de vendedores de concesionarias";

#### CRONÓMETROS.

Existen dos cronómetros dentro del sistema en los cuales se basa el flujo de avisos para los vendedores y/o Gerentes y son: el primero es al momento de la asignación (aquí empieza a correr el tiempo y se acumula), y el otro cronómetro inicia cuando existe una modificación del vendedor hacia el ciclo de ventas, los compromisos o la bitácora de notas (en este caso el cronómetro se reinicia cada que existe esta modificación y se acumula a partir del reinicio).

#### DAR DE BAJA A UN VENDEDOR.

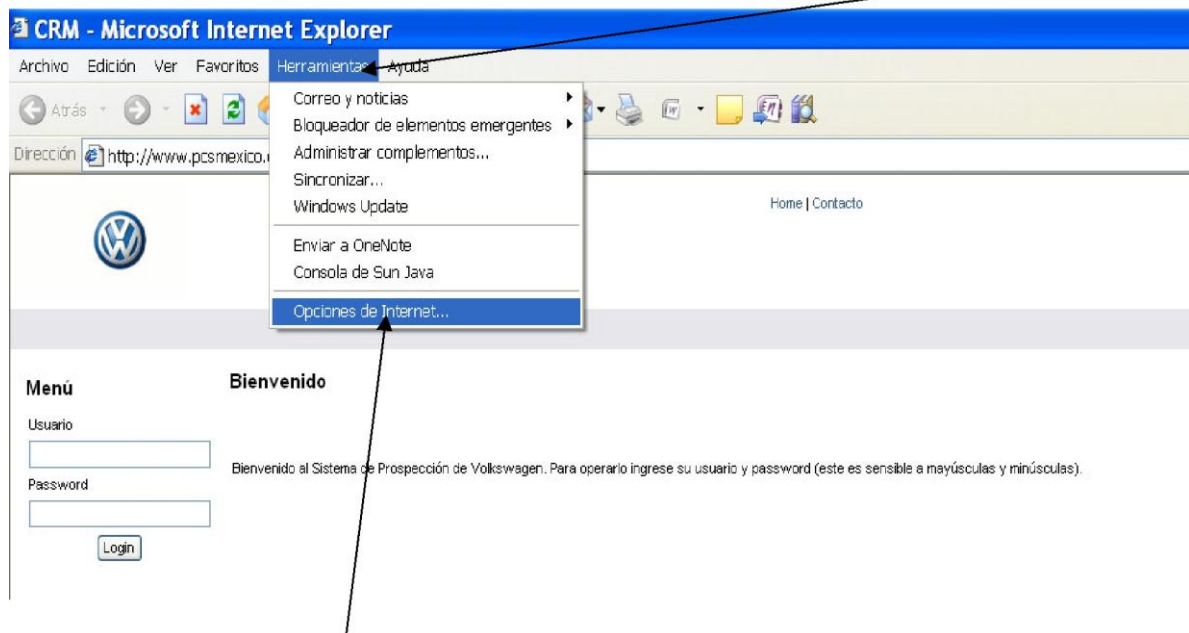
Sólo el administrador nacional puede dar de baja al(los) vendedor(es), al hacerlo, los prospectos que tenía(n), quedan automáticamente como no asignados, dentro de la tabla en la opción del menú [Asignación de prospectos](#) para que el Gerente CRM los pueda reasignar a otro vendedor.



## Anexo A

Para borrar el cache del explorador de Internet seguir los siguientes pasos:

Abrir el explorador y en la barra de herramientas del explorador, seleccionar Herramientas



y posteriormente Opciones de Internet y aparecerá la siguiente pantalla en donde tenemos que seleccionar Cada vez que se visita la página y después dar click en el botón Aceptar y quedará borrado el cache

