



**MANUAL DE VENDEDOR
SISTEMA DE PROSPECCIÓN VOLKSWAGEN**



INDICE

INTRODUCCIÓN	3
ACCESO AL SISTEMA	3
INICIO	6
Menú Prospectos	6
Acción Llamar	8
Apoyos a la sección de proceso	10
✓ Catálogo	12
<i>Virtual Show Room</i>	12
Menú Modelos	14
Menú Vehículos Comerciales	15
Menú Precios	17
Menú Promociones	18
Promociones	19
Accesos rápidos	21
Información del prospecto	22
<i>Información</i>	22
<i>Variable</i>	26
Proceso	26
Bitácora de notas	27
Ciclo de Venta	27
<i>Columna Ciclo de Venta</i>	28
Columna Fase Estimulante	31
Columna Planear o Compromiso	32
Acción Buscar	39
Acción Actividades	40
Menú Compromisos	41
Menú Capturar Prospecto	43
Volkswagen Bank	45
Menú Noticias	48
Menú Salir	49
AVISOS	50
CRONÓMETROS.	51
ANEXO A	52




INTRODUCCIÓN

El presente manual está basado en el ciclo de ventas VW, donde el vendedor puede gestionar y administrar a sus prospectos con el ciclo antes mencionado, el cual es definido por la planta VW y el administrador nacional, utilizando en cada etapa del ciclo formatos informáticos que le permitan al vendedor de manera ágil y sencilla llegar al cumplimiento de objetivos, acotando los tiempos de atención a los prospectos.


Si es la primera vez que va a utilizar el sistema, es necesario que cuente con un acceso a Internet y navegador (Internet Explorer, Mozilla Firefox, etc.)

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

ACCESO AL SISTEMA

Como primer paso debemos abrir el navegador de Internet  dando clic con el mouse en dicho icono y se muestra la siguiente pantalla:



En la barra de dirección teclear la siguiente dirección de Internet www.prospeccionvw.com todo en minúsculas y presionar la tecla ENTER o dar clic en el botón  Ir que se encuentra delante de esta barra.

En caso de que ya tenga almacenada esta dirección dar un clic con el mouse para continuar con el acceso, si está mal escrita la dirección de Internet el explorador nos manda un mensaje de error de que no encontró dicha página, y volver a escribir la dirección.

A continuación se despliega la siguiente pantalla de Acceso al Sistema:



Menú

Usuario

Password

Login

Bienvenido

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

USUARIO: VOLKSWAGEN

PASSWORD

© Volkswagen México | PCSMexico 2005 - 2007 | Versión 1.0

Es necesario que el Gerente de CRM, asigne un usuario y password para acceder al sistema,

En esta pantalla el sistema solicita el usuario y password, [el sistema convierte automáticamente las minúsculas a mayúsculas], en caso de no contar con ellos, favor de contactar al Gerente de CRM o de Ventas para que estos sean proporcionados. Una vez que ya capturo los datos, presione el botón **Login** para ingresar al sistema.

En caso de que sea la primera vez que el vendedor ingrese al sistema se muestra la siguiente pantalla. [Si no es la primera vez, omitir esta pantalla y pasar a la Pantalla Inicio]

Cambiar datos de usuario.

Administración

Cambiar datos de usuario 0101VENDEDOR3

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
Guardar	

Dentro de esta pantalla el vendedor debe proporcionar; nombre completo, email y cambiar el password, para que sólo el vendedor tenga acceso a su información, al finalizar dar clic en el botón **Guardar**

Encaso de haber ingresado incorrectamente el usuario y password, se muestra la siguiente pantalla:



Menú

Usuario o password
incorrecto

[Regresar](#)

Bienvenido

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



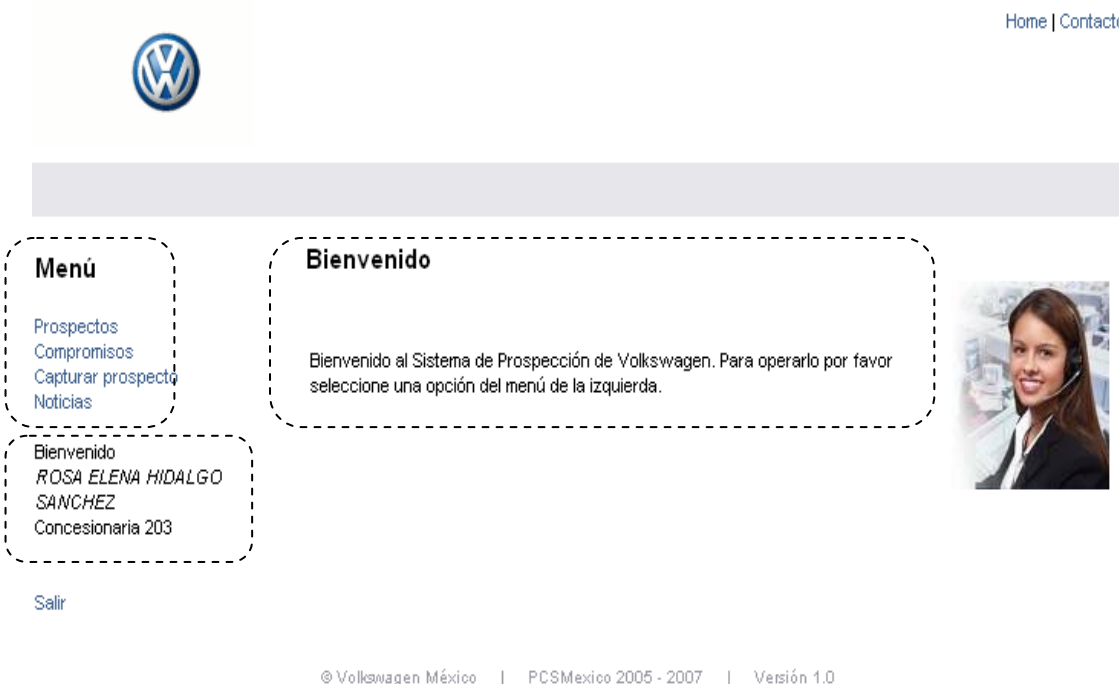
© Volkswagen México | PCSMexico 2005 - 2007 | Versión 1.0

Indica que el usuario o password son incorrectos, y debe oprimir la palabra **Regresar** para volver a la pantalla: Acceso al sistema y volver a realizar los pasos anteriores.

Una vez autorizado el acceso al vendedor, se muestra la siguiente pantalla de Inicio del sistema:



INICIO



Del lado derecho se muestra el **Menú**, que a su vez cuenta con cinco menús resaltados en **color azul**, para que el vendedor seleccione con el puntero del mouse la acción que quiere llevar a cabo dando clic en el texto de esta.

Al final del menú aparece un saludo de bienvenida con el nombre del vendedor y la concesionaria a la que pertenece, en caso de existir algún error favor de reportarlo al Gerente de CRM.

En el centro de la pantalla se muestra un texto dando la bienvenida al Sistema de Prospección de Volkswagen

Menú Prospectos

La funcionalidad de esta opción es mostrar el ciclo completo de venta con el número de prospectos que tiene asignados el vendedor en cada etapa, esto con la finalidad de que el vendedor pueda visualizar su avance y tomar las acciones pertinentes para lograr el cierre de la venta lo más pronto posible.




Menú

Prospectos
Compromisos
Capturar prospecto
Noticias

Bienvenido
*ROSA ELENA HIDALGO
SANCHEZ*
Concesionaria 203

Salir

Al dar clic en el menú Prospectos se muestra la siguiente pantalla:


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

Menú

Prospectos
Compromisos
Capturar prospecto
Noticias

Bienvenido
*ROSA ELENA HIDALGO
SANCHEZ*
Concesionaria 203

Salir

Prospectos en ciclo de venta

Nombre	Prospectos	Acción
0203-1 PROSPECCIÓN	51	
0203-2 CALIFICACIÓN	0	
0203-3 PRESENTACIÓN	0	
0203-4 DEMOSTRACIÓN	0	
0203-5 NEGOCIACIÓN	0	
0203-6 CIERRE	0	
0203-7 ENTREGA	0	
0203-8 SEGUIMIENTO	0	
Total	51	

© Volkswagen México | PCSMexico 2005 - 2007 | Versión 1.0

Esta pantalla muestra un listado de los Prospectos en ciclo de venta, es decir, se enlistan las ocho etapas del ciclo de venta, y los prospectos que contienen cada una de las etapas. Delante de cada etapa se muestran tres acciones: llamar , Buscar y actividades , las cuales utiliza el vendedor para avanzar a las siguientes etapas, hasta lograr el cierre de la venta, la entrega y el seguimiento.

SISTEMA DE PROSPECCIÓN

Manual de Vendedor

Versión: Enero 2010



Si se presiona sobre el nombre de la etapa del ciclo de venta, el sistema nos mostrara la siguiente pantalla.

Actividades en el ciclo de prospección - 2016-1 PROSPECCIÓN

Campaña	Nombre	Prioridad	Teléfono	Registro	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso	Tipo	Acción
Call Center Nacional	CARLOS TETETLA ARANA DEL TORO	Caliente	(55) 54560995	2009-02-22 21:28:55	20-04-2009	28-10-2009	04-11-2009 15:30	1866 hr 20 m	Cita piso	
Piso	EDILBERTO LEON VERDI	Caliente	(222) 2257099	2009-02-22 21:40:00	15-04-2009	15-04-2009	18-04-2009 10:00	6672 hr 50 m	e-mail	
Call Center Nacional	ENRIQUE HERNANDEZ REYNA	Caliente	(844) 4171195	2009-04-15 12:33:05						
Call Center Nacional	MANUEL RIVERA ROMANO	Caliente	(222) 4131510	2009-02-23 13:20:27	17-04-2009	17-04-2009	00-00-0000 00:00			
Call Center Nacional	LUIS ENRIQUE ESCAMILLA FRIAS	Caliente	(771) 1336634	2009-02-19 21:42:33	21-04-2009	17-09-2009	08-09-2009 00:00	3250 hr 50 m	Visita casa	
PortalVW	KARINA SUAREZ MARIN	Caliente	(311) 2110809	2009-04-07 18:24:02						
4omes	AGUSTIN FRANCO CASTILLO	Caliente	(967) 1111853	2009-04-27 13:44:35						
PortalVW	JOCSAN ISAI GOMEZ OCHOA	Caliente	(55) 56080084	2009-05-31 01:33:32						
Call Center Nacional	JAVIER TIRADO OSUNA	Tibio +	(833) 2914567	2009-02-21 08:19:33						
Call Center Nacional	JUAN G LEON ANDA	Tibio +	(993) 3515000	2009-02-21 12:08:57						
BancomerTV	HUMBERTO SANCHEZ GUZMAN	Tibio +	(55) 13992128	2009-04-27 13:33:20						
PortalVW	ENRIQUE RUIZ MONDRAGÓN	Tibio +	(55) 56518320	2009-01-13 08:01:14	29-10-2009	29-10-2009				
Call Center Nacional	VICTOR MANUEL MARTINEZ JORGE	Tibio -	(443) 3139201	2009-02-22 14:29:37						

[Regresar](#)

En esta pantalla se muestran los nombres de los prospectos que se encuentran en la etapa de prospección, mostrando además su Prioridad la cual se ordenara de la siguiente manera.

- 0 a 3 meses
- 4 a 6 meses
- 7 a 12 meses
- 13 a 24 meses
- Más tarde

- Caliente
- Tibio +
- Tibio -
- Frío
- Frío

- Rojo
- Naranja
- Amarillo
- Azul
- Azul

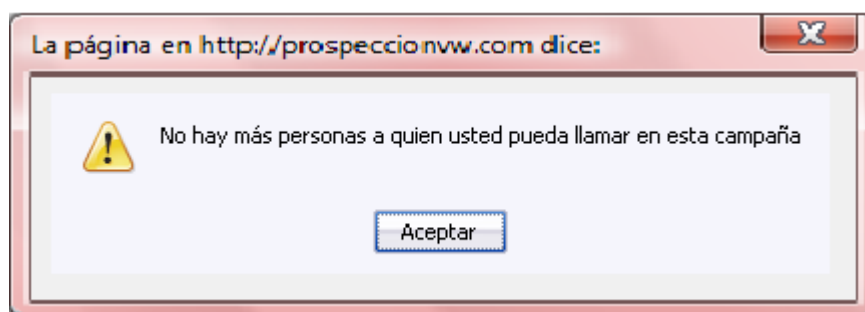
Acción Llamar



La primera acción es llamar al prospecto para iniciar la labor de venta.

Nota: Para esta explicación utilizamos la etapa 0203-1 PROSPECCION y la acción llamar que se encuentra delante del número de prospecto.

- Al dar clic en el icono de llamar y si el vendedor no tiene compromisos pendientes, el sistema muestra el siguiente mensaje:



- si el vendedor tiene compromisos pendientes y que vencen en los próximos 10 minutos, el sistema muestra la siguiente pantalla:

Hay compromisos pendientes (10):

Nombre	Paterno	Materno	Cita	
ANGEL	CERVANTES	HUERO	16-06-2008 a las 10:30	
ERNESTO	OCHOA	HINOJOSA	16-06-2008 a las 16:34	
ANA	HUEDA		16-06-2008 a las 17:29	
JESUS EDUARDO	SEGURA	VILLARREAL	Hoy a las 08:38	
OSCAR	ARROYO	CRUZ	Hoy a las 09:06	
CARLOS GUADALUPE	VALENZUELA	RUIZ	Hoy a las 10:05	
CLAUDIA	VARGAS	SANCHEZ	Hoy a las 10:13	
JESUS GUSTAVO	COVARRUBIAS	TALAMANTES	Hoy a las 10:26	
EDUARDO	ARAUJO	PALACIOS	Hoy a las 10:38	
LUZ	BOJORQUEZ	ALVAREZ	Hoy a las 15:49	

Se muestra un listado con los nombres de los prospectos, la fecha de cita y la acción llamar .

Si queremos atender a los prospectos con compromisos pendientes damos clic en el icono de teléfono y se muestra la siguiente pantalla:

En caso de oprimir el botón “Ignorar” también muestra la siguiente ventana, pero como no se atendió al primer prospecto de la lista muestra la información del siguiente prospecto según el orden en el listado

NOTA: para este ejemplo se utiliza el nombre FABRICIO ROLANDO FLORES



Catálogo	Información
Gol Sedan	Nombre NANCY JAZMIN ACOSTA MARTINEZ Mañ. Tar. Noc.
Eos	Tel. Casa 1 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
SportVan	Tel. Móvil 1 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Nuevo Golf	Tel. Oficina 1 (654) 6386899 <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sportwagen	Tel. Casa 2 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
CrossFox	Tel. Móvil 2 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Jetta	Tel. Oficina 2 (654) 5970697 <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Beetle	email jazale@hotmail.com
Bora	Código de Campaña
GLI	Más Nuevo
GTI	
Passat	
Touareg	
Passat CC	
Tiguan	
Routan	
Gol	
Promociones	
Virtual Show Room	
Promociones	
Promociones	
Compara	
Configura y cotiza	
Accesos rápidos	
Despedida	
Regresar al inicio de dialogo	
	<p>Proceso</p> <p>BUENAS TARDES, SOY EL LIC ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ DE LA CONCESIONARIA EMPORIO AUTOMOTRIZ DE TUUANA S.A. DE C.V. (CONCESIONARIA PREMIUM), ME PODRÍA COMUNICAR CON NANCY JAZMIN ACOSTA MARTINEZ Y ESTE EN LA ETAPA DE PROSPECCIÓN</p> <p>Bitácora de notas</p> <p>YA ES MI CLIENTE02-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN ME VOY A CURSO 13-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN LE ENVIO UN CORREO 13-10-2009: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN Llamada: ENVIO COTIZACIÓN</p> <p>Ciclo de venta</p> <p>Ciclo: <input checked="" type="radio"/> 0203-1 PROSPECCIÓN <input type="radio"/> 0203-2 CALIFICACIÓN <input type="radio"/> 0203-3 PRESENTACIÓN <input type="radio"/> 0203-4 DEMOSTRACIÓN <input type="radio"/> 0203-5 NEGOCIACIÓN <input type="radio"/> 0203-6 CERRE <input type="radio"/> 0203-7 ENTREGA <input type="radio"/> 0203-8 SEGUIMIENTO</p> <p>Actualizar ciclo</p> <p>Primer contacto: 02-10-2009 Último contacto: 21-10-2009</p> <p>FASE ESTIMULANTE Identificación de sus necesidades / deseos Conciencia de alternativas Búsqueda de información</p> <p>Compromiso 27-10-2009 16:00 Tipo: Llamada</p> <p>Comentario RESPUESTA DE COMPRA</p> <p>Status: No exitoso</p> <p>Comentario</p> <p>Cancelar Posponer Registrar</p> <p>Reportar venta</p> <p>1 modelo asignado 0 venta registrada Eliminar prospecto</p> <p>Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.</p> <p>Navegación Regresar a lista Sigiente</p>

Apoyos a la sección de proceso

Del lado izquierdo se cuenta con cuatro opciones que se utilizan en la sección de proceso y son: catálogo, promociones, despedida y regresar al inicio del dialogo los cuales se describen a continuación:

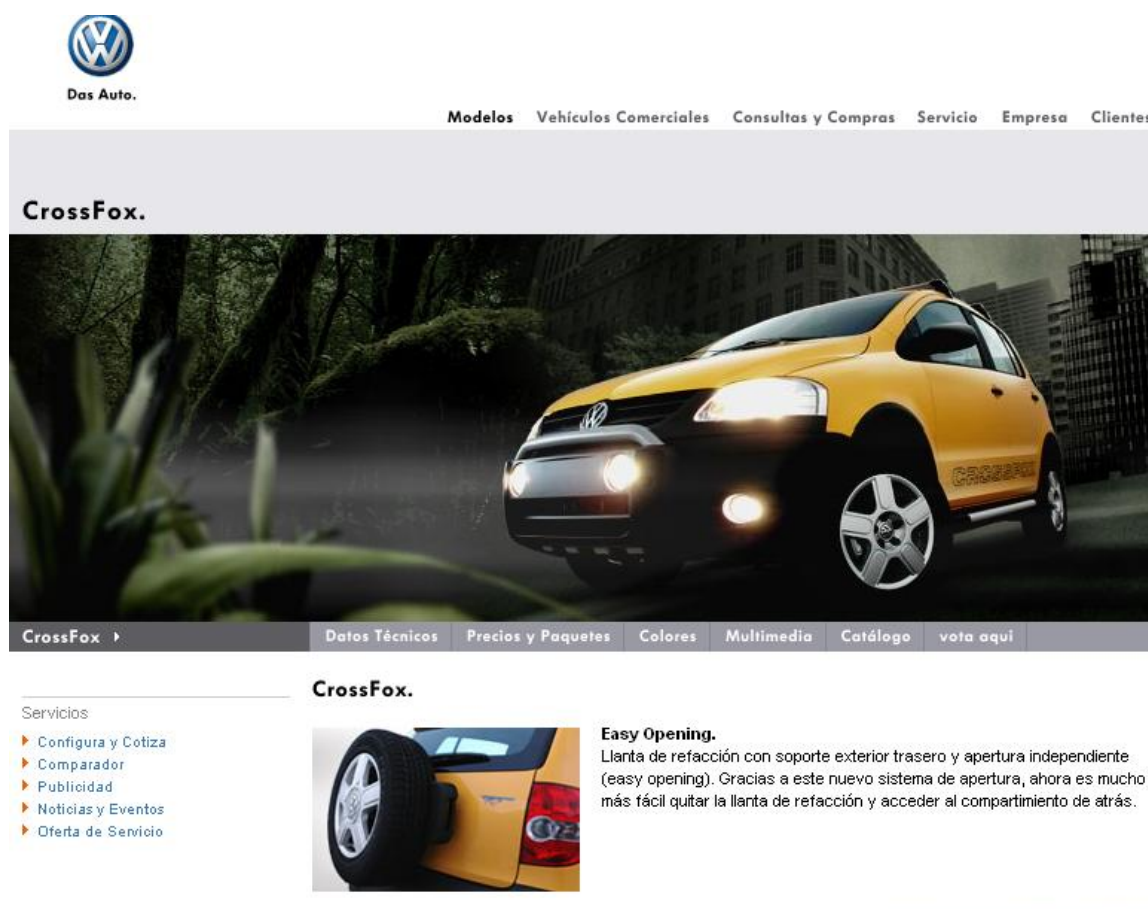




✓ Catálogo

El vendedor da un clic con el mouse en el texto en letras azules, dependiendo del vehículo del cual requiera información, el sistema se enlaza a la página de Volkswagen y el sistema mostrará la siguiente pantalla informativa:

Nota: para este ejemplo se dio clic en el automóvil CrossFox.



Pantalla del sitio web Volkswagen, donde se encuentra toda la información sobre este vehículo, sirviendo de ayuda al vendedor para proporcionar información completa al prospecto.

Virtual Show Room

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



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](#)

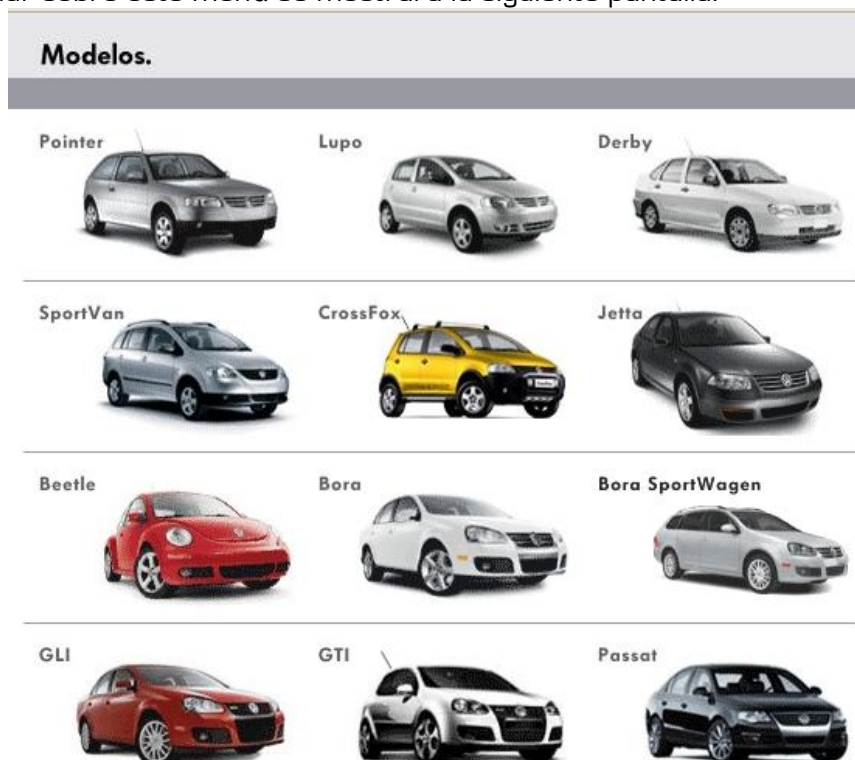
[Pointer](#) [Lupo](#) [Derby](#) [SportVan](#) [CrossFox](#) [Jetta](#) [Beetle](#) [Bora](#) [Bora SportWagen](#) [GLI](#) [GTI](#) [Passat](#) [Sharan](#) [Touareg](#) [Comerciales](#)

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

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

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.

[Home](#) | [Contacto](#) | [Mapa de Sitio](#)



[Modelos](#)

[Vehiculos Comerciales](#)

[Precios](#)

[Promociones](#)

Touareg.

- ▶ Touareg V6
- ▶ Touareg V6 Premium

Colores Disponibles



[Pointer](#) [Lupo](#) [Derby](#) [SportVan](#) [CrossFox](#) [Jetta](#) [Beetle](#) [Bora](#) [Bora SportWagen](#) [GLI](#) [GTI](#) [Passat](#) [Sharan](#) [Touareg](#) [Comerciales](#)

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



JATO @ JATO Corporation

Incentivos: VOLKSWAGEN TOUAREG

VOLKSWAGEN		VOLKSWAGEN TOUAREG 3.6 V6 FSI BASE TIPTRONIC	
Expendido %	Expendido	Expendido	Expendido
20	12	12	0.00
20	4	4	0.00
20	12	12	0.00
20	28	28	0.10
20	40	40	11.36
20	42	42	13.91
20	24	24	0.00
20	40	40	14.54
20	34	34	4.40
20	42	42	0.00
20	30	30	8.85
20	30	30	0.73
20	30	30	6.84
20	12	12	0.04
20	18	18	3.88

Momento Volkswagen
GTI, Passat y Touareg
o 18 meses sin intereses*

Mercedes-Benz

MERCEDES		MERCEDES M-CLASS 3.5L ML 350 LUXO	
Expendido %	Expendido	Expendido	Expendido
20	0	0	0.00
20	40	40	0.00
20	60	60	10.00
20	30	30	7.10
20	24	24	0.00
20	4	4	0.00
20	1	1	0.00
20	6	6	0.00
20	60	60	13.80
20	12	12	0.00
20	37	37	15.80

Mercedes-Benz

VOLKSWAGEN		VOLKSWAGEN TOUAREG 3.6 V6 FSI BASE TIPTRONIC	
PRECIO LISTA	PRECIO DE CONTRATO	PRECIO DE FINANCIAMIENTO	
45,900.00	45,365.00	45,000.00	
DESCUENTO CONTRATO		DESCUENTO FINANCIAMIENTO	
37,000.00		0.00	
PROMOCION 1	NO EXISTE PROMOCION		
PROMOCION 2	NO EXISTE PROMOCION		
PROMOCION 3	NO EXISTE PROMOCION		
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO			
10000 Km.	20000 Km.	40000 Km.	80000 Km.
0.00	2,504.00	2,504.00	4,727.00
			TOTAL
			8875.00

VENTAJAS DE VOLKSWAGEN SOBRE MERCEDES

MENOR PRECIO DE DEPOSITO 10.00

MENOR PRECIO DE CONTRATO POR 17.00

MENOR PRECIO FINANCIAMIENTO A 17.00

VENTAJAS FINANCIERAS

MEJOR DESCUENTO CONTRATO

VENTAJAS PROMOCIONES

N/A

Menú Vehículos Comerciales

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

Das Auto.

Modelos Vehículos Comerciales Precios Promociones

Vehiculos 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 visualizara la siguiente pantalla, en la cual se muestran links los cuales proporcionara la información del vehículo elegido



Das Auto.

Modelos

Vehículos Comerciales

Precios

Promociones

VW Van.

- ▶ Van
- ▶ Van ventanas
- ▶ Van AC
- ▶ Van AC ventanas

Colores Disponibles



Blanco Marfil

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

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

CRM menu van_ventanas.pdf (application/p...)

1 / 3 130% Buscar

Van Ventanas

Das Auto.

Motor, Tren Motriz y Llantas		
Número de cilindros	4	Puertas caja de carga sin ventanas
Desplazamiento (cm3)	1781	Puertas caja de carga con ventanas
Alimentación de combustible	Inyección múltiple	Defensas al color de la carrocería
Potencia (DIN) PS/rpm	98/5500	Espejos exteriores en negro
Potencia (SAE) hp/rpm	97/5500	Faros de alta refracción
Par neto (DIN) Nm/rpm	144/2500	Cristales entintados
Par neto (SAE) lb-pie/rpm	106/2500	Antena en Toldo S
Catalizador	3 Vías Regulado	Tapón de gasolina con llave
Transmisión	Manual (5)	
Frenos delanteros/traseros	Disco/Tambor	
Suspensión delantera/trasera	Mc. Pherson /Auto Portante	
Estabilizador	Delantero	
Rines	Acero 14" / Llantas 175/65 R14	



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 mostrará un documento en formato PDF, donde se muestran los precios de los vehículos de la Volkswagen.

CRM menu precios08.pdf (application/pdf O...)

1 / 3 130% Buscar

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)
MODELOS 2008 Y 2009						
POINTER CITY 2008 (COSTO + \$3,000 - SUBVENCIÓN VWI)						
Pointer City 2ptas.	90.950	79.700	79.700	92.060	80.676	80.676
Pointer City 2 ptas. A/A	106.050	92.968	92.968	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
POINTER CITY 2009						
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
POINTER TRENDLINE 2008 (COSTO + \$3,000 - SUBVENCIÓN VWI)						
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)	124.928	110.016	110.016	126.038	110.992	110.992
Pointer Trendline 4 ptas.	116.960	103.022	103.022	118.090	103.990	103.990
Pointer Trendline 4 ptas. Bolsa de Aire Conductor y Sistema de Frenos (ABS)	130.170	114.635	114.635	131.287	115.612	115.612
POINTER TRENDLINE 2009						
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.

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:

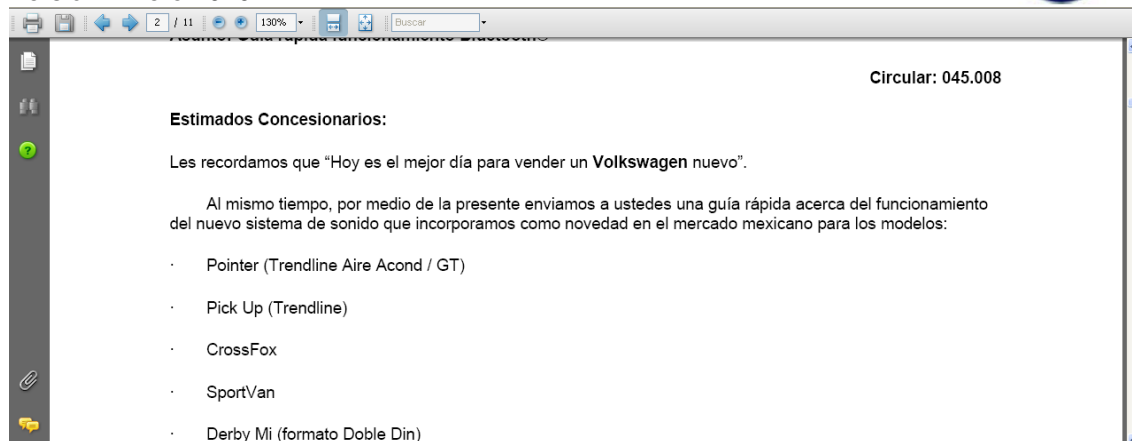
Contraseña:

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.

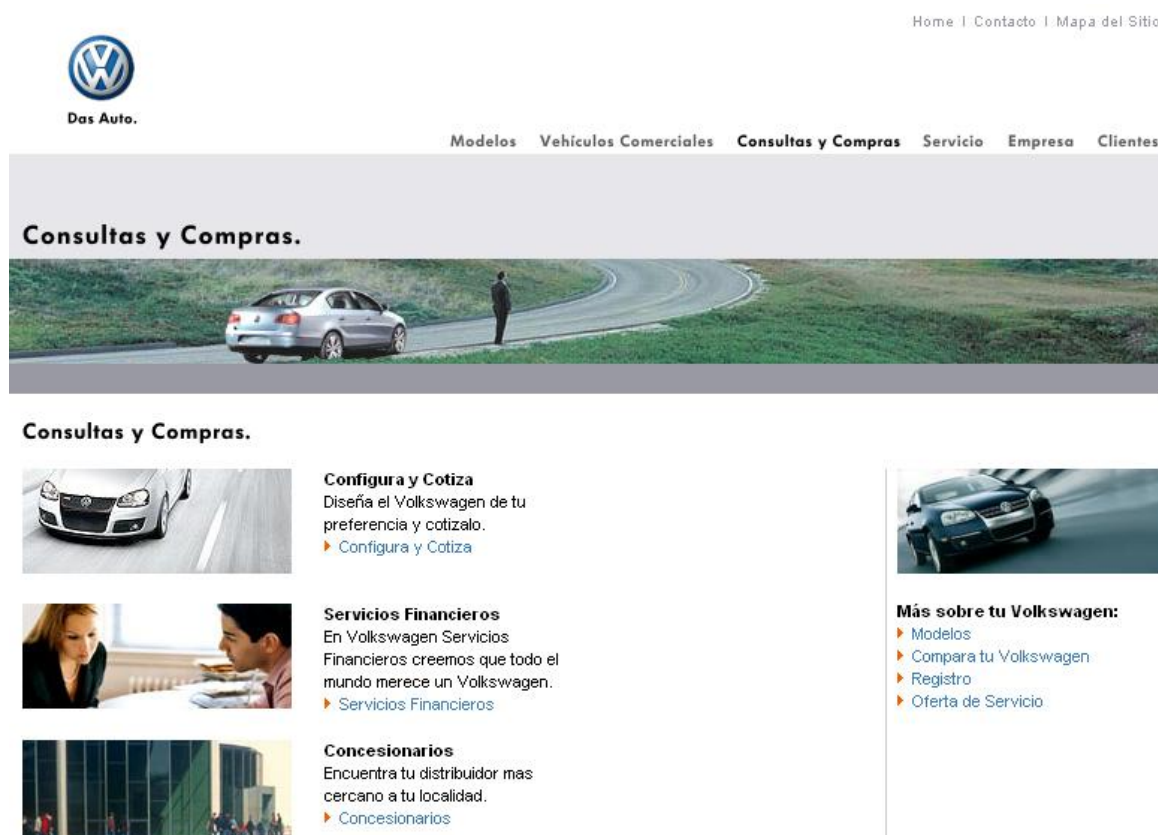


En esta parte se muestran tres links los cuales mostrara la información de las promociones existentes. A continuación se muestra el ejemplo del link de descuentos.



Promociones

Promociones Al dar clic en este botón el sistema se enlaza a la página de Volkswagen para: configurar, cotizar, ver servicios financieros, concesionarias, modelos y ofertas de servicio para ofrecer mejores opciones al prospecto. Muestra la siguiente ventana:





Compara

Al dar clic en este botón el sistema se enlaza a la página de la Volkswagen para que el comprador pueda comparar los vehículos de la Volkswagen con los vehículos de otra marca.


En la siguiente pantalla se muestra un ejemplo de una comparación la cual realiza el sistema eligiendo el modelo, la versión de los vehículos y al terminar este proceso el sistema hará la comparación de los vehículos seleccionados, como a continuación se muestra.

Ventajas

- Ficha técnica
- Especificaciones
- Agrega otro auto
- Imprimir
- Regresar


Volkswagen Lupo Trendline 5ptas 5p. hatchback '08

\$ 124,260



Renault Clio Ride MT 5p. hatchback '08

\$ 129,900



Volkswagen Lupo Trendline 5ptas 5p. hatchback '08 tiene las siguientes ventajas sobre Renault Clio Ride MT 5p. hatchback '08:

Precio
✓ Menor precio \$ 5,640
Confort
✓ Ajuste de altura del asiento del conductor
✓ Luces de lectura delanteras
✓ Tacómetro
Seguridad
✓ Cabeceras traseras
Exterior
✓ Rin de aluminio
✓ Llantas más anchas 10 mm
Dimensiones
✓ Más ancho 1 mm
✓ Más alto 127 mm
Seguridad (Opciones)
<input type="radio"/> ABS

☒ Especificaciones
☐ Disponible como opción

Configura y cotiza

Al dar clic en este botón el sistema se enlaza a la página de la Volkswagen para que el comprador pueda cotizar el vehículo que desee, con el color que le agrade, la versión, el tipo de transmisión y pintura, además del tipo de vestidura.


Modelos

- Pointer
- Lupo
- Derby
- Sportvan
- CrossFox
- Jetta
- Beetle
- Beetle Cabrio
- Bora
- Bora SportWagen
- GLI
- GTI
- Passat
- Sharan
- Touareg

Vehículos Comerciales

- Pick Up
- VW Van
- EuroVan Chasis
- EuroVan Carga
- EuroVan Pasajeros
- Crafter 3.88 Ton.
- Crafter 5.0 Ton.
- Crafter Chasis Cabina

Configura y Cotiza.



Datos Seleccionados

Versión: Europa

Transmisión: Tiptronic

Color: Negro Profundo

Vestidura: Negro Antracita

\$ 200,350 M.I.L.*

1 Selecciona tu versión y configuración exterior.

Versión	Transmisión	Pintura
<input type="checkbox"/> City	<input checked="" type="checkbox"/> Tiptronic	<input type="checkbox"/> Normal
<input checked="" type="checkbox"/> Europa	<input type="checkbox"/> Manual	<input type="checkbox"/> Metálica
<input type="checkbox"/> Trendline		<input checked="" type="checkbox"/> Perlada
<input type="checkbox"/> TDI		

Al final de este proceso el sistema muestra un formulario el cual indica que se ingresen los datos del usuario para que la compañía Volkswagen se ponga en contacto con el usuario.



Configura y Cotiza.

Por favor ingrese sus datos.

Al momento de ingresar mis datos, acepto que deseo ser contactado por Volkswagen de México, S.A. de C.V. y/o por terceros designados por éste, para recibir información sobre servicios y productos ofertados por Volkswagen de México, S. A. de C.V. y/o Empresas de la Organización Volkswagen. Me encuentro consciente que para fines mercadotécnicos y publicitarios puedo ser seleccionado para entablar un contacto, esto sin que la organización Volkswagen de México tenga un fin de lucro.

En cualquier momento usted puede solicitar dejar de recibir esta información al correo contacto@vw.com.mx

(*) campo obligatorio

Hombre(s):

Apellido(s):

E-Mail:

Teléfono:
Con lada y no más de 10 dígitos

Modelo de Interés:

¿De que forma quieres ser contactado?:
☐ Teléfono
☐ E-Mail

Estado:

Ciudad:

Concesionario:

La información y/o imágenes aquí contenidas puede no corresponder con total precisión, detalle o exactitud (incluyendo precios, equipamiento, especificaciones, colores, disponibilidad o existencia) a la de los vehículos ofertados por las Concesionarias Volkswagen.

* Precios al público en Moneda Nacional, incluyen IVA e ISAN. Precios vigentes al 23 de Enero del 2008. Para verificar los precios vigentes, acuda a su concesionaria Volkswagen más cercana.

Accesos rápidos

Despedida

Muestra un dialogo de apoyo al vendedor para finalizar la conversacion con el prospecto, se visualiza en la seccion Proceso (ver pagina 16).

Proceso

Muchas gracias por su tiempo, mi nombre es ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ, hasta pronto.

Regresar

Regresar al inicio de dialogo

reinicia el diálogo en caso de que el prospecto requiera información de otro vehículo y se tenga que retomar nuestra acción.

Regresa al inicio del script de la campaña, a la parte en donde el vendedor hace la introducción al prospecto (ver pagina 16 seccion Proceso).



Información del prospecto

El objetivo de esta sección es controlar el proceso del ciclo de venta del prospecto, muestra información personal del cliente, los modelos de interés del prospecto, ciclo de venta, etc.

- Información					
Nombre	JAIME NUÑEZ RAMIREZ		Mañ. Tar. Noc.	Modelo	CrossFox Gol
Tel. Casa 1 (664) 6368086	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Versión	CrossFox Trendline
Tel. Móvil 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tranmisión	Tiptronic Manual
Tel. Oficina 1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Tipo Pintura	METALICA
Tel. Casa 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Color Exterior	PINTURA NORMAL PINTURA NORMAL
Tel. Móvil 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Color Interior	ROJO
Tel. Oficina 2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Chasis	
email jaimenunez58@hotmail.com					
Código de Campaña					
Más Nuevo					
+ Variable					
+ Proceso					
+ Bitácora de notas					
+ Ciclo de venta					
- Navegación					
Regresar a lista			Siguiete		

Todas las opciones presentan del lado izquierdo dos tipos de iconos:

Indica que la información se encuentra oculta. Al dar clic en este icono se puede visualizar la información y el icono cambia a: y a su vez al dar clic en este icono permite ocultar la información.

Información

Muestra la información general del prospecto, datos personales y los datos del vehículo que le interesan al prospecto. Se tienen dos opciones resaltadas en letras de color azul: **Más y Nuevo**.



Información	
Nombre ANGEL CERVANTES HUERO	Modelo Jetta
Tel. Casa (664) 1268539	Versión
Tel. Móvil	Paquete
Tel. Oficina	Tipo pintura
Tel. Otro	Color exterior
email huerospy@hotmail.com	Color interior
Más Nuevo	

Al dar clic en la opción Más permite visualizar y editar la información adicional de prospecto como se muestra en la siguiente pantalla:

Editando contacto

JAMIE NUÑEZ RAMIREZ - Última modificación:

Contacto

Nombre: JAMIE NUÑEZ RAMIREZ

Sexo: Masculino Título:

R. F. C. Persona Moral: no

Fecha de nacimiento: día mes año Estado civil: Seleccione uno

Correo electrónico

e-mail: jaimenunez25@hotmail.com

Teléfonos

	Teléfonos	Ext.	Horario Preferido			
			Mañana	Tarde	Noche	
Casa 1	664 6368086		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Casa 2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Oficina 1			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Oficina 2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Celular 1			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Celular 2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Domicilio

Domicilio: C. P. 00000

Colonia: Delegación/Municipio: TUUANA

País: Ciudad:

Más

Razón Social: Nombre de contacto:

Compañía: Cargo:

Sector: Ocupación actual:

Primer Contacto: 08-10-2009 Prioridad: Caliente

Nota

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 COTIZACIÓN
Exitoso: EN ESPERA DE SU RESPUESTA

¿Desea ser contactado? si Fuente: Configurador

Código de Campaña:

Automóvil de interés

Modelo: CrossFox Año: 2010

Versión: CrossFox Color interior: ROJO

Transmisión: Tiptronic

Color Exterior: PINTURA NORMAL Tipo de Pintura: METALICA

[Actualizar Inf Modelo](#) [Agrega Modelo](#)

Pasos para actualizar la información de un modelo:
1.- Dar un clic en el nombre del modelo que aparece en el listado.
2.- Actualizar los datos del modelo.
3.- Dar clic en el botón Actualizar Inf Modelo.
4.- El cambio se visualizará en el listado de modelos.

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)

[Guardar](#) [Cerrar](#)

Opciones

Catálogo

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

El sistema despliega la información completa del prospecto, la cual se puede editar según sea el requerimiento, excepto el origen del cual ingreso el prospecto.

El sección de vehículo de interés, se pueden agregar más de un vehículo de interés del prospecto, para esto, primero debe seleccionar todos los campos del vehículo de interés, como lo es modelo, versión, transmisión, año, color y pintura.



Una vez ingresados estos datos, presione sobre el botón de **Agrega Modelo** y el modelo se agregará al listado de vehículos, como se muestra a continuación.

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
EuroVan Pasajeros	3 Puertas	Tiptronic	2010	PINTURA NORMAL	AZUL	METALICA	Borrar

Para eliminar un vehículo, presione sobre el botón de **Borrar** y el sistema quitará el modelo del listado.

Para modificar los datos del vehículo, siga las instrucciones indicadas en la parte inferior de la pantalla, situadas arriba del listado de vehículos.

Pasos para actualizar la información de un modelo:

- 1.- Dar un clic en el nombre del modelo que aparece en el listado.
- 2.- Actualizar los datos del modelo.
- 3.- Dar clic en el botón Actualizar Inf Modelo.
- 4.- El cambio se visualizará en el listado de modelos.

Para grabar los cambios dar clic en el botón **Guardar** o si se quiere dejar la información tal como estaba dar clic en el botón **Cancelar** y en ambos casos regresará a la pantalla inicial del prospecto.

A continuación se describirán brevemente algunos de los campos a introducir en la pantalla anterior, aquellos que sean específicos (explícitos u obvios) se dejarán en blanco:

CAMPO	DESCRIPCION
Nombre	
Apellido paterno	
Apellido materno	
Sexo	Masculino / Femenino
Título	Sr., Sra., Ingeniero, doctor; etc.
RFC	Registro Federal de Causantes
Persona Moral	No / Si
Compañía	Nombre de la empresa donde trabaja actualmente
Fecha de nacimiento	Día/Mes/Año
Estado Civil	Soltero, Casado, Divorciado, Viudo y Otro.
Teléfono Casa	
Teléfono oficina	
Teléfono móvil	Celular o Nextel
Otro teléfono	Algún familiar con quien se le pueda localizar o dejar algún recado
e-mail	Correo Electrónico



Domicilio	CALLE Y NUMERO ACTUALES
Colonia	
C.P.	Al momento de ingresar el C.P., automáticamente aparecerá la dirección a la que pertenece el C.P.
Delegación/Municipio	
País	
Ciudad	
Entidad	Aguascalientes, Baja California, Campeche, etc.
Razón Social	Se escribe el nombre de la empresa
Nombre del Contacto	Nombre de la persona por la cual se contacto
Compañía	
Cargo	Puesto que ocupa dentro de la empresa
Sector	
Ocupación Actual	
Primer contacto	Fecha de la primera vez que lo contactamos
Prioridad	
Notas	Este campo se debe empezar con la fecha presionando la tecla enter
Contactar	No/Si, al momento de capturar al prospecto, si este quiere o no ser
Fuente	Seleccionar alguna de las opciones
Modelo	Que auto le interesa Jetta, Passat, Golf; etc. Seleccionar opción.
Año	
Color Interior	Color interior y exterior
Color exterior	
Tipo de pintura	Pintura normal, metálica, etc.
Concesionaria	Muestra el nombre de la concesionaria, a la cual el prospecto está asignado.

Es posible que el prospecto tenga alguna referencia personal que pueda estar interesado en un auto VW, para poder capturar la información de este nuevo contacto se tiene que dar clic en la opción [\[Nuevo\]](#) y se visualiza la siguiente pantalla :



Contacto			
Nombre	<input type="text"/>		
Teléfono casa	<input type="text"/>	Teléfono oficina	<input type="text"/>
Teléfono móvil	<input type="text"/>	Otro teléfono	<input type="text"/>
e-mail	<input type="text"/>		
Nota	<input type="text"/>		
Modelo de vehículo	Seleccione uno <input type="button" value="v"/>		
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>			

Escribir los datos solicitados dando clic en el botón Guardar para grabar la información y dar clic en el botón cancelar en caso de omitir el proceso.

El nuevo prospecto será asignado en forma exclusiva al vendedor que lo de alta.

Variable

Variable

Este espacio es reservado para uso futuro, cuando se determine la necesidad de agregar nueva información PCSMEXICO realizará los cambios pertinentes, por el momento no es posible utilizar esta sección.

Proceso

Proceso

Esta sección utiliza el guión de ventas, establecido por el Administrador Nacional, para una campaña en particular y que nos llevará a iniciar una comunicación profesional y estándar con el prospecto.

Puede contener el guión de presentación inicial hacia el prospecto y aquí mismo también se puede visualizar el guion de despedida para el prospecto (la despedida se presenta dando clic en el botón despedida. [Ver punto accesos rápidos > botón despedida pagina 12].

Ejemplo del guion para la presentación hacia el prospecto:



Proceso

BUENAS TARDES, SOY EL LIC ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ DE LA CONCESIONARIA EMPORIO AUTOMOTRIZ DE TIJUANA S.A. DE C.V. (CONCESIONARIA PREMIUM), ME PODRÍA COMUNICAR CON ANGEL CERVANTES HUERO Y ESTE EN LA ETAPA DE PROSPECCION

Bitácora de notas

Bitácora de notas

La sección Bitácora de notas nos permite tener registro histórico de las actividades y compromisos que se generen tanto en las secciones de proceso y ciclo de ventas como también en esta misma sección cuando se requiere algún comentario que no se pueda incluir en las otras secciones.

A continuación se muestra un ejemplo de registro de notas:

Bitácora de notas

28-05-2008: TERESA DEL PILAR BOHORQUEZ CAYCEDO: 0203-1 PROSPECCIÓN
POSPONER
06-06-2008: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN
CHECO SI ES REAL
06-06-2008: ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ: 0203-1 PROSPECCIÓN
e-mail: POSPONER

Guardar Nota

Para ingresar una nueva nota sobre el prospecto se escriben los comentarios en el espacio que se encuentra a la izquierda del botón “Guardar Nota” y dando un clic a dicho botón se grabará la nota correspondiente, acumulándose en el rectángulo superior de esta sección ordenado por fecha con la información del vendedor, etapa del ciclo de prospección y los datos referentes a la nota.

Ciclo de Venta

Ciclo de venta

Dentro de la sección ciclo de venta existen tres columnas: Ciclo (etapa del ciclo de venta en la que se encuentra el prospecto), FASE ESTIMULANTE (aspectos de aprendizaje para apoyo al vendedor) y Planear o Compromiso esto depende si se programo o no un compromiso al prospecto(establecer fechas y compromisos con el prospecto) a continuación se describen cada una de ellas.



Ciclo de venta

Ciclo:

☒ 0203-1 PROSPECCIÓN

☐ 0203-2 CALIFICACIÓN

☐ 0203-3 PRESENTACIÓN

☐ 0203-4 DEMOSTRACIÓN

☐ 0203-5 NEGOCIACIÓN

☐ 0203-6 CIERRE

☐ 0203-7 ENTREGA

☐ 0203-8 SEGUIMIENTO

Actualizar ciclo

Primer contacto: 09-10-2009

Último contacto: 26-10-2009

FASE ESTIMULANTE

Identificación de sus necesidades
deseos

Conciencia de alternativas

Búsqueda de información

Compromiso

27-10-2009

14 : 00

Tipo:

Llamada

Comentario:

LE DEJE RECADO

Status

No exitoso

Comentario

Cancelar

Posponer

Registrar

Reportar venta

2 modelos asignados

0 venta registrada

Eliminar prospecto

Esta opción sirve para explicar los
motivos del vendedor para no cerrar
una venta.

Columna Ciclo de Venta

Se muestran las ocho etapas del ciclo de venta e indica en cual se encuentra el prospecto.

De acuerdo al avance que se tenga con el prospecto se puede actualizar la etapa en la que se encuentra el mismo.

- Si ya cuenta con un compromiso la etapa, como se muestra en la siguiente pantalla:



Ciclo de venta

Ciclo:

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

Actualizar ciclo

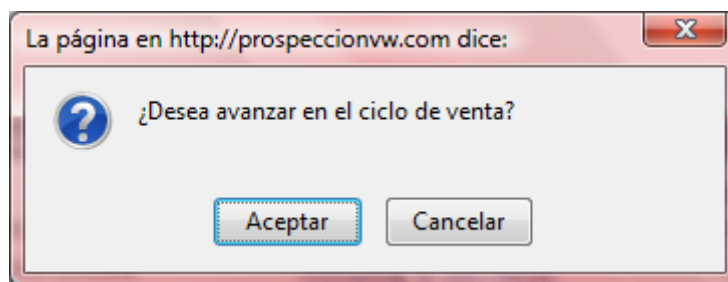
Primer contacto: 09-10-2009
Último contacto: 26-10-2009

FASE ESTIMULANTE
Identificación de sus necesidades / deseos
Conciencia de alternativas
Búsqueda de información

Compromiso
27-10-2009
14 : 00
Tipo: Llamada
Comentario: LE DEJE RECADO
Status: No exitoso
Comentario:
Cancelar
Posponer
Registrar
Reportar venta
2 modelos asignados
0 venta registrada
Eliminar prospecto
Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Para poder avanzar al prospecto a otra etapa del ciclo de venta de un click sobre la etapa en la que desea avanzar al prospecto y después sólo tiene que dar clic en el botón **Actualizar ciclo**

Y se muestra el siguiente mensaje para confirmar, dar clic en le botón aceptar y si desea omitir el proceso dar clic en el botón cancelar.



Si su elección fue aceptar podrá visualizar la actualización de la etapa como se muestra en la siguiente ventana (compare la pantalla del ciclo de venta y esta para visualizar mejor el cambio)



Ciclo de venta

Ciclo:

☒ 0203-1 PROSPECCIÓN

☒ 0203-2 CALIFICACIÓN

☐ 0203-3 PRESENTACIÓN

☐ 0203-4 DEMOSTRACIÓN

☐ 0203-5 NEGOCIACIÓN

☐ 0203-6 CIERRE

☐ 0203-7 ENTREGA

☐ 0203-8 SEGUIMIENTO

Actualizar ciclo

Primer contacto: **27-05-2008**
Último contacto: **17-06-2008**

- En caso de que no cuente con un compromiso, se muestra la siguiente pantalla:

Ciclo de venta

Ciclo:

☒ 0203-1 PROSPECCIÓN

☐ 0203-2 CALIFICACIÓN

☐ 0203-3 PRESENTACIÓN

☐ 0203-4 DEMOSTRACIÓN

☐ 0203-5 NEGOCIACIÓN

☐ 0203-6 CIERRE

☐ 0203-7 ENTREGA

☐ 0203-8 SEGUIMIENTO

Actualizar ciclo

FASE ESTIMULANTE
Identificación de sus necesidades / deseos
Conciencia de alternativas
Búsqueda de información

Planear

00 : 00

Tipo:
Seleccione un tipo

Comentario:

Planear

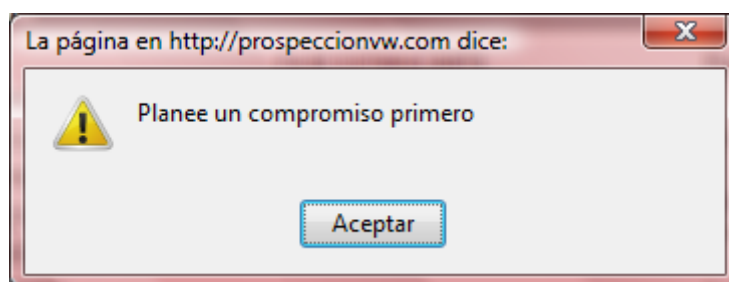
Reportar venta

1 modelo asignado
0 venta registrada

Eliminar prospecto

Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Al dar clic en el botón **Actualizar ciclo** se presenta el siguiente mensaje:

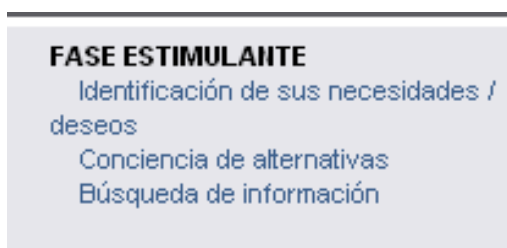




Ya que es necesario para poder pasar a la siguiente etapa de ciclo de venta, planear un compromiso (ver columna Planear o Compromiso en la página 21, para ver con detalle los procedimientos que se deben de realizar para realizar una planeación) Después de haber ingresado un compromiso, seguir los pasos de la página 19, ya que ahora si se cuenta con un compromiso.

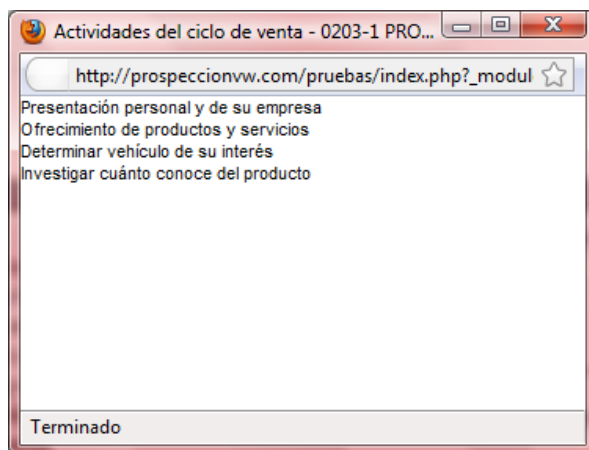
Columna Fase Estimulante

El sistema apoya con textos de ayuda al vendedor, de acuerdo a la etapa del ciclo de venta del prospecto, se tendrá que dar clic con el mouse en el texto resaltado en azul de acuerdo al contenido que se requiera.



Por ejemplo:

Al dar clic en el texto “[Identificación de sus necesidades/deseos](#)” en FASE ESTIMULANTE aparece la siguiente información que sirve de apoyo en la etapa de prospección.





Se puede seleccionar cualquier texto de apoyo de acuerdo a la etapa del ciclo de venta en que se encuentre el vendedor.

Columna Planear o Compromiso

Se muestra la siguiente columna en caso de que el prospecto ya cuente con un compromiso, permite visualizar: fecha, hora, tipo de compromiso, comentario, estatus etc.

Indica el número de vehículos que están asignados al prospecto, de los cuales el vendedor podrá reportar venta

Compromiso

27-10-2009

14 : 00

Tipo:
Llamada

Comentario:
LE DEJE RECADO

Status
No exitoso

Comentario

Cancelar

Posponer

Registrar

Reportar venta

2 modelos asignados
0 venta registrada

Eliminar prospecto

Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Si por alguna razón el vendedor no puede cumplir con alguna actividad se tienen dos opciones: Cancelar y Posponer.

Para cancelar el compromiso dar clic en el botón **Cancelar** y lo enviara a la pantalla para planear un nuevo compromiso (para ver mayor detalle página 23)
Para pasar alguna fecha hacia el futuro dar un clic en el icono del calendario para cambiarla (no podemos utilizar fechas menores al día de hoy) y dar un clic en el botón **Posponer**

Se debe de registrar el compromiso planeado escribiendo el comentario y dando clic en el botón de **Registrar**. Cada actividad planeada puede quedar grabada en la sección “Bitácora de notas” para dejar un historial de las



actividades y aprender de ellas, dar un clic en el botón Registrar y quedará de la siguiente forma..

Bitácora de notas

31-10-2007: JOSE FRANCO RODRIGUEZ: 1 PROSPECCIÓN
SE LLAMO AL PROSPECTO Y SE ENCONTRABA OCUPADO LLAMAR EL PROXIMO LUNES 5 DE NOVIEMBRE A LAS 10.30 A.A.

SE LLAMO AL PROSPECTO Y SE ENCONTRABA OCUPADO LLAMAR EL PROXIMO LUNES 5 DE NOVIEMBRE A LAS 10.30 A.A.

Guardar Nota

En la tercera columna finalmente se tienen las acciones que debe llevar a cabo el vendedor en dado caso en que cierre la venta **Reportar venta** o la cancele **Eliminar prospecto** (dando clic en el botón correspondiente):

PLANEAR

Esta pantalla se muestra en caso de que el prospecto no cuente con ningún compromiso y el vendedor tiene que agregar uno nuevo, como se describe a continuación:

Planear

00 : 00

Tipo:
Seleccione un tipo

Comentario:

Planear

Reportar venta

1 modelo asignado
0 venta registrada

Eliminar prospecto

Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

En cada etapa del ciclo el vendedor tiene que ir planeando sus actividades, ya sea con el prospecto o con acciones de escritorio, para apoyarse en el tema de planeación el vendedor tiene primero que definir la fecha de la acción o del compromiso y dar un clic en el icono de calendario seleccionando la fecha



Junio, 2008							
Hoy							
sem	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
22							1
23	2	3	4	5	6	7	8
24	9	10	11	12	13	14	15
25	16	17	18	19	20	21	22
26	23	24	25	26	27	28	29
27	30						

Seleccionar fecha

Seleccione la fecha en que desea que se realice el compromiso y la hora.

Planear

00 : 00

00

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

Seleccione un tipo

Pro: _____

Planear

Reportar venta

lo asignado

registrada

Eliminar prospecto

ción sirve para explicar los

s del vendedor para no cerrar

ta.

Después dar un clic en el campo “Tipo” para seleccionar que el tipo de actividad a realizar, por ejemplo si es una llamada, si es el envío de un correo, si se va a realizar una visita, etc.

Tipo:

Seleccione un tipo

Seleccione un tipo

Llamada

e-mail

Visita casa

Visita oficina

Cita piso

Test drive

SISTEMA DE PROSPECCIÓN

Manual de Vendedor

Versión: Enero 2010



Finalmente agregar los comentarios necesarios a la actividad y dar un clic en el botón **Planear** para registrar el compromiso.

Las acciones que debe llevar a cabo el vendedor en dado caso en que cierre la venta **Reportar venta** o la cancele **Eliminar prospecto** (dando clic en el botón correspondiente):

Reportar venta Al reportar la venta, en caso de que se cierre esta, se tiene que informar el número de chasis y precio dando clic en el botón **Registra** de acuerdo a la siguiente pantalla.

Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	No Chasis	Precio	Venta
Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL					Registra
CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA			Registra
EuroVan Pasajeros	3 Puertas	Tiptronic	2010	PINTURA NORMAL	AZUL	METALICA			Registra

Cerrar Ventana

Terminado

Al ingresar chasis y tratar de registrar la venta, si el número de chasis indicado ya ha sido registrado anteriormente, el sistema mostrará la siguiente ventana:

Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	No Chasis	Precio	Venta
Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			1111111111111111	\$ 111.00	Registra
CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA			Registra
EuroVan Pasajeros	3 Puertas	Tiptronic	2010	PINTURA NORMAL	AZUL	METALICA			Registra

El chasis 1111111111111111 ya se encuentra registrado

Cerrar Ventana

Terminado



Si el número de chasis es correcto, al momento de registrar la venta el sistema mostrará la siguiente pantalla, indicando que la venta fue registrada exitosamente como se muestra a continuación

Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	No Chasis	Precio	Venta
Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			3123456gh54regt	\$ 1,221.00	
CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA			Registra
EuroVan Pasajeros	3 Puertas	Tiptronic	2010	PINTURA NORMAL	AZUL	METALICA			Registra

Venta Registrada del modelo: Gol

Cerrar Ventana

Terminado

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

Una vez reportada la venta de un vehículo, presione sobre el botón de **Cerrar Ventana** y la pantalla de información del prospecto se presentará de la siguiente manera:



Ciclo de venta

Ciclo:

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

FASE ESTIMULANTE

Identificación de sus necesidades / deseos
Conciencia de alternativas
Búsqueda de información

Compromiso

27-10-2009

14 : 00

Tipo:
Llamada

Comentario:
LE DEJE RECADO

Status
No exitoso

Comentario

Cancelar
Posponer
Registrar

Actualizar ciclo

Primer contacto: 09-10-2009
Último contacto: 26-10-2009

Indica el número de vehículos asignados al prospecto y el número de estos con ventas registradas

Reportar venta
3 modelos asignados
1 venta registrada
Eliminar prospecto
Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Navegación

Una vez ya registrado el vehículo, desaparecerá el botón de **Registra**, indicando que ese modelo ya ha sido vendido.

Call Center - Ciclo de prospección "" - Mozilla Firefox

http://prospeccionvw.com/pruebas/index.php?_module=Campanas&_op=llamada_venta&contacto_id=250308

Modelo	Versión	Transmisión	Año	Color Exterior	Color Interior	Tipo de pintura	No Chasis	Precio	Venta
Gol	Trendline	Manual	2010	PINTURA NORMAL			123123456GH54f	1221	
CrossFox	CrossFox	Tiptronic	2009	PINTURA NORMAL	ROJO	METALICA			Registra
EuroVan Pasajeros	3 Puertas	Tiptronic	2010	PINTURA NORMAL	AZUL	METALICA			Registra

Cerrar Ventana

Terminado

Ya que se ha registrado la venta, el prospecto seguirá en la etapa del ciclo de venta en la que se encontraba originalmente, para finalizar con la venta y terminar con el seguimiento de prospecto, se deberá actualizar el ciclo de venta, como se muestra a continuación.



Ciclo:

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

Actualizar ciclo

Primer contacto: 20-02-2008
Último contacto: 20-05-2008

Selecione la etapa de seguimiento, ya que es la última etapa del ciclo de venta

Una vez seleccionado la etapa de seguimiento, presione sobre el botón de **Actualizar ciclo**, una vez actualizado el ciclo, la pantalla se presentara de la siguiente manera.

Ciclo:

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

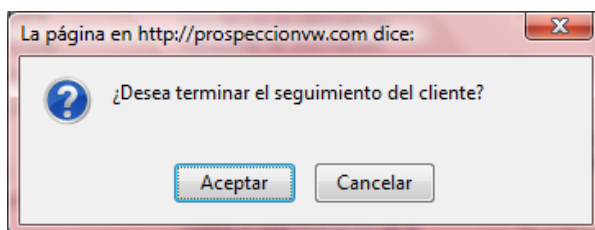
Actualizar ciclo

Primer contacto: 08-03-2008
Último contacto: 23-10-2008

Terminar seguimiento

Se muestra la fecha en la que se hizo por primera vez el contacto con el prospecto y el último contacto que se tuvo con él.

Por último, para finalizar el ciclo de venta presione sobre el botón de **Terminar seguimiento**, enseguida el sistema mostrara la siguiente pantalla, donde se hace la pregunta si desea terminar el seguimiento del cliente.



Si está seguro de terminar el seguimiento, presione sobre el botón de **Aceptar**, de lo contrario presione sobre el botón de **Cancelar**.

Si presiono sobre el botón de "Aceptar", el sistema se re direccionara a la pantalla de las llamadas pendientes que tiene el vendedor y el prospecto que se finalizo el seguimiento, desaparece del listado de prospectos que tiene el vendedor.

Eliminar prospecto

También si el prospecto cancela la labor de venta que se está realizando, debe informar el motivo de la cancelación de acuerdo a la siguiente pantalla y dar clic en el botón Guardar.



Navegación

Regresar a lista Permite volver a la pantalla *Prospectos en ciclo de venta* actualizando los datos, es decir, si usted eligió un prospecto de la pantalla de Compromisos Pendientes (pág. 8) y fue atendido, al oprimir el botón regresar a lista le muestra nuevamente la pantalla Compromisos Pendientes pero actualizada, ya que como fue atendido el prospecto no aparecerá en el listado.

Siguiente Permite pasar de planeación a compromiso registrado.



Acción Buscar

Si se requiere buscar a algún prospecto en especial por nombre, etapa del ciclo de venta, status, todos o la combinación de varios criterios de búsqueda (esta para hacer más rápida y exacta la búsqueda), se deben escribir los datos requeridos y dar clic con el botón izquierdo del mouse en el botón Buscar.

Buscar dentro del ciclo de prospección

En caso de encontrarse el prospecto (os) buscado(os) se presenta la siguiente pantalla, donde se podrá efectuar la acción de llamar al prospecto encontrado



llevando a cabo todo el procedimiento que se explico en la acción **LLAMAR** (ver punto 3.1.1 Acción llamar, pág. 8)

Buscar dentro del ciclo de prospección

Buscar contacto

Nombre

Ciclo de venta Status

Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Status	Ciclo	Acción
JESUS ROSENDO	ARMENTA	CASTILLO	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
JESUS	LOPEZ	RAMIREZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
JESUS EDUARDO	SEGURA	VILLARREAL	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
JESUS GUSTAVO	COVARRUBIAS	TALAMANTES	En proceso	0203-1 PROSPECCIÓN	

En caso de no encontrar ningún prospecto que coincida con los criterios de búsqueda, el sistema presenta la siguiente pantalla.

Buscar dentro del ciclo de prospección

Buscar contacto

Nombre

Ciclo de venta Status

Donde podremos realizar otra búsqueda o regresar a la pantalla de “Prospectos en ciclo de venta”.



Acción Actividades

En esta opción se puede ver a todos los prospectos que se encuentran en una etapa del ciclo seleccionado, por ejemplo prospección, y de acuerdo al análisis que se realice de los tiempos de espera, fechas de contacto o compromisos y/o retrasos se lleve a cabo la acción llamar.

SISTEMA DE PROSPECCIÓN

Manual de Vendedor

Versión: Enero 2010



Actividades en el ciclo de prospección - 2016-1 PROSPECCIÓN

Campaña	Nombre	Prioridad	Teléfono	Registro	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso	Tipo	Acción
Call Center Nacional	CARLOS TETELA ARANA DEL TORO	Caliente	(55) 54560995	2009-02-22 21:28:55	20-04-2009	28-10-2009	04-11-2009 15:30	1866 hr 39 m	Cta piso	🕒
Piso	EDILBERTO LEÓN VERDI	Caliente	(222) 2257099	2009-02-22 21:40:00	15-04-2009	15-04-2009	18-04-2009 10:00	6673 hr 9 m	e-mail	🕒
Call Center Nacional	ENRIQUE HERNANDEZ REYNA	Caliente	(844) 4171195	2009-04-15 12:33:05						🕒
Call Center Nacional	MANUEL RIVERA ROMANO	Caliente	(222) 4131510	2009-02-23 13:20:27	17-04-2009	17-04-2009	00-00-0000 00:00			🕒
Call Center Nacional	LUIS ENRIQUE ESCAMILLA FRIAS	Caliente	(771) 1336634	2009-02-19 21:42:33	21-04-2009	17-09-2009	08-09-2009 00:00	3251 hr 9 m	Visita casa	🕒
Portal/VW	KARINA SUAREZ MARIN	Caliente	(311) 2110809	2009-04-07 18:24:02						🕒
4omes	AGUSTIN FRANCO CASTILLO	Caliente	(967) 1111853	2009-04-27 13:44:35						🕒
Portal/VW	JOCSAN ISAI GOMEZ OCHOA	Caliente	(55) 56080084	2009-05-31 01:33:32						🕒
Call Center Nacional	JAVIER TIRADO OSUNA	Tibio +	(833) 2914567	2009-02-21 08:19:33						🕒
Call Center Nacional	JUAN G LEON ANDA	Tibio +	(993) 3515000	2009-02-21 12:08:57						🕒
BancomerTV	HUMBERTO SANCHEZ GUZMAN	Tibio +	(55) 13992128	2009-04-27 13:33:20						🕒
Portal/VW	ENRIQUE RUIZ MONDRAGÓN	Tibio +	(55) 56518320	2009-01-13 08:01:14	29-10-2009	29-10-2009				🕒
Call Center Nacional	VICTOR MANUEL MARTINEZ JORGE	Tibio -	(443) 3139201	2009-02-22 14:29:37						🕒

- La columna de Registro, muestra la fecha y hora en la que el prospecto fue registrado en el sistema.
- 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 último contacto, muestra la fecha y hora en la que se realizó el último contacto con el prospecto.
- 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
- La columna tipo permite visualizar el tipo de contacto que se tuvo con el prospecto.

Menú Compromisos

Relación de compromisos a cumplir durante la acción de llamar al prospecto y de la planeación de actividades pospuestas.



Menú

Prospectos
Compromisos
Capturar prospecto
Noticias


Bienvenido
ROSA ELENA HIDALGO
SANCHEZ
Concesionaria 203

Salir

Al dar clic en este menú se muestra la siguiente pantalla:

Compromisos

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

Para visualizar los compromisos, debe seleccionar el periodo que requiera ver, tanto de fecha de inicio como de fecha de fin, dar clic en el icono  para visualizar el siguiente calendario:

Junio, 2008							
Hoy							
sem	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
22							1
23	2	3	4	5	6	7	8
24	9	10	11	12	13	14	15
25	16	17	18	19	20	21	22
26	23	24	25	26	27	28	29
27	30						
Seleccionar fecha							

En caso de dar clic en el botón regresar, vuela a la pantalla de *Prospectos en ciclo de venta*.

Después de haber seleccionado el periodo dar clic en el botón aceptar para visualizar la siguiente ventana:

Compromisos

Campaña	Ciclo	Nombre	Teléfono	Registro	Primer contacto	Último contacto	Compromiso	Retraso	Tipo	Acción	
Portafw	2016-I	PROSECCIÓN	IVAN RAMIREZ	(222) 240 32 45	2008-11-13 17:28:49	11-1-2008	14-11-2008	01-11-2008 11:00	10703 hr 15 m	Prueba de manejo	
Portafw	2016-I	PROSECCIÓN	DAIMIAN OVEDO DIAZ	(222) 4057896	2008-06-18 09:00:14	18-09-2008	30-12-2008	30-01-2009 10:00	8544 hr 15 m	Vista casa	
GOLconcurso	2016-I	PROSECCIÓN	RUBEN ROMERO DOMESTZSS	123456789	2008-09-05 12:40:45	23-09-2008	08-10-2008	16-04-2009 10:10	6721 hr 15 m	Cita piao	
Call Center Nacional	2016-I	PROSECCIÓN	NERIDA MERCEDES	(222) 2222222	2008-02-11 13:09:20	23-02-2008	17-04-2008	17-04-2008 06:05 hr 15 m	Llamada		
Piso	2016-I	PROSECCIÓN	EDILBERTO LEON VIDRI	(222) 2007059	2008-02-22 21:40:10	15-04-2009	15-04-2009	18-04-2009 10:00	6673 hr 15 m	Call	
Call Center Nacional	2016-I	PROSECCIÓN	HOLPITO REYES ANGELES	7737356780	2008-08-10 08:18:13	08-10-2008	31-03-2009	15-05-2009 06:00	6020 hr 15 m	Prueba de manejo	
MegaSQL	2016-I	PROSECCIÓN	SET SET SET	(222) 2222222	2009-02-16 14:49:05	23-02-2009	31-03-2009	15-05-2009 12:00	6023 hr 15 m	Cita piao	
Fm VW Durango 09	2016-I	PROSECCIÓN	FLABIAN CRAVOTTO	(222) 566677	2009-06-15 16:59:15	25-06-2009	25-06-2009	28-06-2009 10:00	5017 hr 15 m	Llamada	
PasatCC	2016-I	PROSECCIÓN	KLARK KEIT SUPERMAN	(222) 33344445	2009-06-16 16:09:48	18-06-2009	18-06-2009	27-06-2009 10:00	4993 hr 15 m	Prueba de manejo	
BankomTVC	2016-I	PROSECCIÓN	LAMIFEEFEES SADOSSADGSDA ODHGDFGDFGHDFGHDFGHDFGHDF	(222) 22222222	2009-07-15 18:25:49	07-08-2009	14-08-2009	05-08-2009 17:25	4048 hr 50 m	Vista oficina	
Compartidor/VW	2016-I	PROSECCIÓN	CAMPEA EEEEE AAAAAAAA	(222) 2222222	2009-08-06 09:42:33	13-08-2009	13-08-2009	28-08-2009 06:00	3609 hr 15 m	Cita piao	
Call Center Nacional	2016-I	PROSECCIÓN	HOLPITO REYES ANGELES	(656) 6924400	2008-09-01 18:58:21	08-10-2008	12-08-2008	28-08-2009 08:00	3507 hr 15 m	Cita piao	
Call Center Nacional	2016-I	PROSECCIÓN	LUIS ENRIQUE ESCAMILLA FERRAS	(771) 139634	2009-02-19 21:42:33	21-04-2009	17-09-2009	09-09-2009 00:00	3251 hr 15 m	Vista casa	
Piso	2016-I	PROSECCIÓN	VICTOR SALAZAR ALONSO	(81) 9989350	2009-10-08 11:21:29	08-10-2009	08-10-2009	10-10-2009 16:30	2466 hr 45 m	Prueba de manejo	
Piso	2016-I	PROSECCIÓN	JJJJJJJJ JJ JJJJJJJ	(2222222222222222) 67869688	2008-11-05 10:11:41	01-12-2008	09-10-2008	10-10-2009 17:00	2466 hr 45 m	Cita piao	
Piso	2016-I	PROSECCIÓN	LORIS PEREZ KURI	(814)30574	2009-10-10 12:23:53	08-10-2009	08-10-2009	14-10-2009 14:20	2372 hr 55 m	Prueba de manejo	
Piso	2016-I	PROSECCIÓN	LUIS OLGUIN GAMEZ	(181618161)	2009-10-10 11:22:15	08-10-2009	08-10-2009	14-10-2009 17:45	2369 hr 30 m	Vista casa	
Piso	2016-I	PROSECCIÓN	JUAN PEREZ LOPEZ	(81) 83245678	2009-10-10 11:21:04	08-10-2009	08-10-2009	06-11-2009 16:00	2323 hr 15 m	Vista oficina	
Call Center Nacional	2016-I	PROSECCIÓN	CARLOS TEJEDI A RAMA DEL TORO	(55) 54560995	2009-02-22 21:26:04	20-04-2009	28-10-2009	04-10-2010 13:30	1866 hr 45 m	Cita piao	

En esta pantalla se especifica cuál fue el tipo de compromiso, la fecha y si lleva algún retraso. También se puede efectuar la acción de llamar al prospecto deseado, llevando a cabo todo el procedimiento que se explico en la acción **LLAMAR** (ver punto 3.1.1 Acción Llamar, pág. 8)

Menú Capturar Prospecto

Menú

Prospectos
Compromisos
Capturar prospecto
Noticias

Bienvenido
ROSA ELENA HIDALGO
SANCHEZ
Concesionaria 203

Salir

Es posible que el prospecto tenga alguna referencia personal que pueda estar interesado en un auto VW, o que el vendedor obtenga un prospecto por sí mismo, para poder capturar la información de este nuevo contacto hay que dar un clic en la opción [\[Capturar prospecto\]](#) y nos aparecerá la siguiente pantalla.



Contacto nuevo

Contacto				
Nombre				
Sexo	Masculino	Titulo		
R. F. C.			Persona Moral	Seleccione uno
Fecha de nacimiento	día	mes	año	Estado civil
Correo electrónico				
e-mail				
Teléfonos				
	Teléfonos	Ext.	Horario Preferido	
			Mañana	Tarde
				Noche
Casa 1			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Casa 2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oficina 1			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Oficina 2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Celular 1			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Celular 2			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Domicilio				
Domicilio			C. P.	
Colonia			Delegación/Municipio	
País			Ciudad	
Entidad	Seleccione una entidad federativa			
Más				
Razón Social			Nombre de contacto	
Compañía			Cargo	
Sector			Ocupación actual	
Primer Contacto			Prioridad	
Nota				
¿Desea ser contactado?	Seleccione uno		Fuente	
Código de Campaña				
Automovil de interes				
Modelo	Todos		Año	
Version	Todos		Color Interior	
Transmisión	Todos			
Color Exterior			Tipo de Pintura	
Concesionaria de elección				
Concesionaria: EMPORIO AUTOMOTRIZ DE Tijuana S.A. DE C.V. (CONCESIONARIA PREMIUM)				
<input type="button" value="Guardar"/> <input type="button" value="Cancelar"/>				

Opciones

- Catálogo**
- Gol Sedan
 - Eos
 - SportVan
 - Nuevo Golf
 - Sportwagen
 - CrossFox
 - Jetta
 - 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

Importante: El prospecto capturado por el vendedor es exclusivo de él y sin penalización.

- Sin penalización, el prospecto será adquirido por el vendedor sin que esto se refleje en su score.
- Con penalización se le quita un punto al vendedor por prospecto reasignado y se refleja en un reporte de penalizaciones, que refleja el score del vendedor (al que sólo tiene acceso el Administrador Nacional) y el prospecto quedará reasignado.

Nota: La descripción de los campos se pueden ver en la página 15, para que se graben los datos dar clic en la opción guardar.



Volkswagen Bank

Esta opción, permite al vendedor, saber los prospectos que se le aprobaron un crédito, con el cual podrá adquirir un vehículo, estos prospectos estarán indicados con un cuadro de color, el cual indica los días que han transcurrido desde que se le aprobó el crédito al prospecto.

- 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

Este semáforo se mostrará en la tabla de información del prospecto y búsqueda de prospecto, como se muestra a continuación.

Buscar dentro del ciclo de prospección

Buscar contacto

Nombre

Ciclo de venta Todos Status Todos

Nombre	Apellido Paterno	Apellido Materno	Status	Ciclo	Acción
■ NANCY JAZMIN	ACOSTA	MARTINEZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
DAVID EDGARDO	AGUIAR	MARTINEZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
MARIA DEL ROCIO	AGUIRRE	VILLEGAS	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
GABRIELA MARGARITA	AGUILAR	CARRANZA	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
ELOISA	AGUILAR	MEJIA	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
■ MAURA ELENA	ACOSTA	CHAVEZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
YERIE	VAZQUEZ		pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
■ JAME	NUÑEZ	RAMIREZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
ERNESTO	AELLO	ARBIZO	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
JESUS	AGUILAR	GUTIERREZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
CARMEN ALICIA	ABOYTES	ZUÑIGA	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
EDGAR	ACOSTA	CHAVEZ	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
LILIA	AGUAYO	GARCIA	pospuesto	0203-1 PROSPECCIÓN	
ALBERT	SERRANO	HERNANDEZ	no utilizados	0203-1 PROSPECCIÓN	

En esta pantalla de búsqueda, se muestran 3 prospectos con crédito aprobado, al presionar sobre la acción de , el sistema, presentará la siguiente ventana.



Catálogo

Gol Sedan
Eos
SportVan
Nuevo Golf Sportwagen
CrossFox
Jetta
Beetle
Bora
GLI
GTI
Passat
Touareg
Passat CC
Tiguan
Routan
Gol
Promociones

Virtual Show Room

Promociones

Promociones
Compara
Configura y cotiza

Accesos rápidos

Desc. técnica

Regresar al inicio de diálogo

Información

Nombre

JAIME NUÑEZ RAMIREZ

Mañ. Tar. Noc.

Tel. Casa 1 (664) 6368086

☐ ☐ ☐

Tel. Móvil 1

☐ ☐ ☐

Tel. Oficina 1

☐ ☐ ☐

Tel. Casa 2

☐ ☐ ☐

Tel. Móvil 2

☐ ☐ ☐

Tel. Oficina 2

☐ ☐ ☐

email

jaimenunez58@hotmail.com

Código de Campaña

Más

Nuevo

Modelo

EuroVan Pasajeros

CrossFox

Gol

Versión

3 Puertas

CrossFox

Trendline

Tranmisión

Tiptronic

Tiptronic

Manual

Tipo Pintura

METALICA

METALICA

Color Exterior

PINTURA NORMAL

PINTURA NORMAL

PINTURA NORMAL

Color Interior

AZUL

ROJO

Chasis

123123456GH54REGT

Variable

Proceso

BUENAS TARDES, SOY EL LIC ROSA ELENA HIDALGO SANCHEZ DE LA CONCESIONARIA EMPORIO AUTOMOTRIZ DE TUJANA S.A. DE C.V. (CONCESIONARIA PREMIUM), ME PODRÍA COMUNICAR CON JAIME NUÑEZ RAMIREZ Y ESTE EN LA ETAPA DE PROSPECCION

Bitácora de notas

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

Guardar Nota

Ciclo de venta

Ciclo:

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

Actualizar ciclo

Primer contacto: 09-10-2009

Último contacto: 26-10-2009

FASE ESTIMULANTE

Identificación de sus necesidades / deseos
Conciencia de alternativas
Búsqueda de información

Compromiso

27-10-2009

14 : 00

Tipo:

Llamada

Comentario:

LE DEJE RECADO

Status

No exitoso

Comentario

Cancelar

Posponer

Registrar

Reportar venta

3 modelos asignados

1 venta registrada

Contrato VWL firmado

Eliminar prospecto

Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Navegación

Regresar a lista

Siguiente

46



Información			
Nombre	JAIME NUÑEZ RAMIREZ	Mañ. Tar. Noc.	
Tel. Casa 1	(664) 6368086	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Tel. Móvil 1		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Tel. Oficina 1		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Tel. Casa 2		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Tel. Móvil 2		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Tel. Oficina 2		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
email	jaimenunez58@hotmail.com		
Código de Campaña			
Más Nuevo			

Modelo	EuroVan Pasajeros	CrossFox	Gol
Versión	3 Puertas	CrossFox	Trendline
Tranmisión	Tiptronic	Tiptronic	Manual
Tipo Pintura	METALICA	METALICA	
Color Exterior	PINTURA NORMAL	PINTURA NORMAL	PINTURA NORMAL
Color Interior	AZUL	ROJO	
Chasis	123123456GH54REGT		

Se muestra el cuadro de color rojo, indicando que el prospecto tiene más de 15 días que se le aprobó el crédito,

En la parte inferior de ciclo de venta, se muestra el botón de contrato firmado, como se muestra a continuación.

Ciclo de venta		
Ciclo: <input checked="" type="radio"/> 0203-1 PROSPECCIÓN <input type="radio"/> 0203-2 CALIFICACIÓN <input type="radio"/> 0203-3 PRESENTACIÓN <input type="radio"/> 0203-4 DEMOSTRACIÓN <input type="radio"/> 0203-5 NEGOCIACIÓN <input type="radio"/> 0203-6 CIERRE <input type="radio"/> 0203-7 ENTREGA <input type="radio"/> 0203-8 SEGUIMIENTO <input type="button" value="Actualizar ciclo"/> Primer contacto: 09-10-2009 Último contacto: 26-10-2009	FASE ESTIMULANTE Identificación de sus necesidades / deseos Conciencia de alternativas Búsqueda de información	Compromiso 27-10-2009 14 : 00 Tipo: Llamada Comentario: LE DEJE RECADO Status: No exitoso Comentario: <input type="button" value="Cancelar"/> <input type="button" value="Posponer"/> <input type="button" value="Registrar"/> <input type="button" value="Reportar venta"/> 3 modelos asignados 1 venta registrada <input type="button" value="Contrato VWL firmado"/> <input type="button" value="Eliminar prospecto"/> Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Navegación	
<input type="button" value="Regresar a lista"/>	<input type="button" value="Siguiente"/>

Al presionar sobre el botón de , el sistema cambiara esta parte con una leyenda que menciona que el contrato ya ha sido firmado.



Ciclo de venta

Ciclo:

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

Actualizar ciclo

Primer contacto: 09-10-2009
Último contacto: 26-10-2009

FASE ESTIMULANTE
Identificación de sus necesidades / deseos
Conciencia de alternativas
Búsqueda de información

Compromiso
27-10-2009
14 : 00
Tipo: Llamada
Comentario: LE DEJE RECADO
Status: No exitoso
Comentario:
Cancelar
Posponer
Registrar
Reportar venta
3 modelos asignados
~~4 venta registrada~~
Contrato VWL firmado
"El contrato VWL ya ha sido firmado por el cliente"
Eliminar prospecto
Esta opción sirve para explicar los motivos del vendedor para no cerrar una venta.

Menú Noticias

Menú

Prospectos
Compromisos
Capturar prospecto
Noticias

Bienvenido
ROSA ELENA HIDALGO
SANCHEZ
Concesionaria 203

Salir

En esta opción se informa una serie de noticias que son del interés del personal, que forman parte de la red de concesionarios Volkswagen o que son avisos internos.



Al dar clic en este menú se muestra la siguiente ventana:

Menú	Lista de Noticias
Prospectos Compromisos Capturar prospecto Noticias Bienvenido <i>ROSA ELENA HIDALGO</i> <i>SANCHEZ</i> Concesionaria 203	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 15:53:15
Salir	1

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

Menú Salir

En el momento que termine sus actividades diarias se recomienda salir del sistema, utilizando la opción [[Salir](#)] del menú (esto para evitar que utilicen su usuario indebidamente):

Menú

[Prospectos](#)
[Compromisos](#)
[Capturar prospecto](#)
[Noticias](#)

Bienvenido
ROSA ELENA HIDALGO
SANCHEZ
Concesionaria 203

[Salir](#)



AVISOS

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

- Informativos [Menos de 8 horas desde la asignación del prospecto (os) al vendedor o durante el seguimiento].
- Preventivos [de 8 a 24 horas desde la asignación del prospecto(os) al vendedor o durante el seguimiento].
- Correctivos [de 24 a 48 horas desde la asignación del prospecto(os) al vendedor o durante el seguimiento].
- De retiro del prospecto [48 o más horas desde la asignación del prospecto(os) al vendedor o durante el seguimiento].

Tipos de mensajes (correos electrónicos) que recibirá el vendedor para los prospectos recién asignados (El Gerente CRM o de ventas y el administrado nacional recibirán un mail de copia de estos correos):

- **Menos de 8 horas**

Mensaje: "usted tiene NUMERO_CONTACTOS prospectos asignados y sin tratar" [Correo *INFORMATIVO*].

- **Más de 8 horas**

Mensaje: "usted tiene NUMERO_CONTACTOS prospectos asignados y no les ha dado seguimiento hace más de 8 horas" [Correo *PREVENTIVO*].

- **Más de 24 horas**

Mensaje: "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*].

- **Más de 48 horas**

Mensaje: "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*].



Tipos de mensajes (correos electrónicos) que recibirá el vendedor para los prospectos en seguimiento (El Gerente CRM o de ventas y el administrador nacional recibirán copia de estos correos):::

- **Menos de 8 horas**

Mensaje: "usted tiene NUMERO_CONTACTOS prospectos para tratar hoy"
[Correo *INFORMATIVO*].

- **Más de 8 horas**

Mensaje: "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: "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*].

- **Más de 48 horas**

Mensaje: "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*].

CRONÓMETROS.

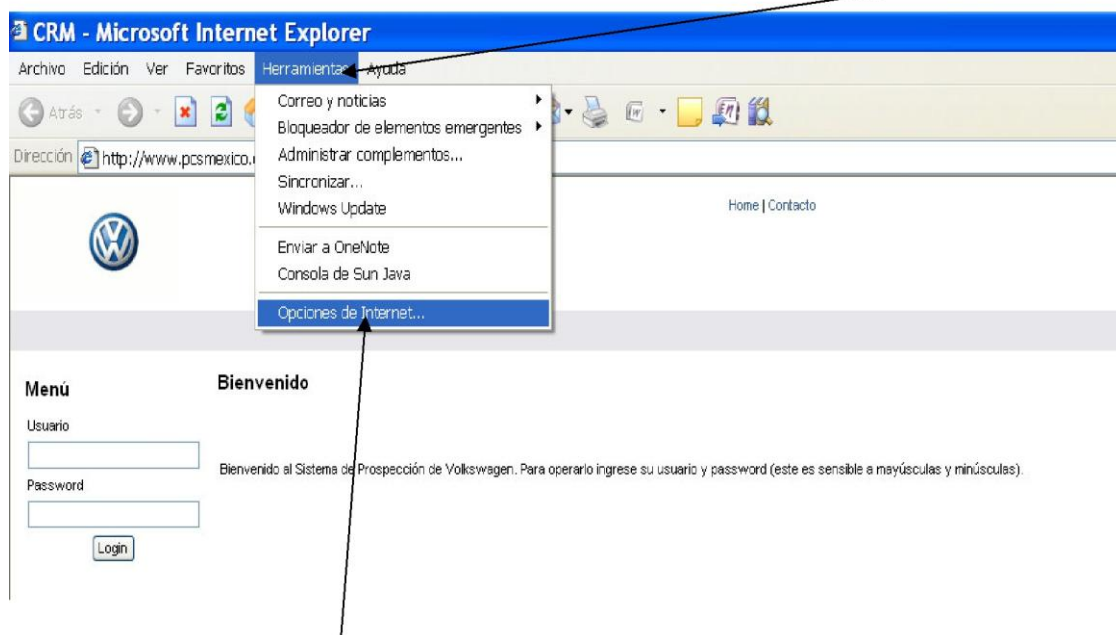
Existen dos cronómetros dentro del sistema en los cuales se basa el flujo de avisos para los vendedores y son: al momento de la asignación (aquí empieza a correr el tiempo y se acumula), o cuando existe una modificación del vendedor hacia el ciclo de ventas, los compromisos o la bitácora de notas (en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



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 clic en el botón Aceptar y quedará borrado el cache

