Virginio, estos son los reportes que debemos pasar (mas abajo)  
Nos faltan:  
De las llamadas de consulta, se deben subdividir de la siguiente manera: tiempo promesa - incompleto - equivocado - calidad - temperatura inadecuada - servicio - eventos - comentarios   
Y la Georeferenciación  
  
Estimados,   
Abajo detallo la reporteria que nos solicita el cliente de PH. La idea es que Virginio pueda facilitar la extracción del dato, y Rodrigo y yo diagramemos el formato ( exepto en georeferenciacion, donde es Virginio el que nos va a guiar).   
  
  
DIARIO:   
  
  
%SL - % Atención - Llamadas recibidas - Llamadas atendidas - Llamadas abandonadas x franja horaria( medida cada 5 segundos) - TMO/AHT del dia .   
De las llamadas atendidas, cuantas fueron efectivas y cuantas consultas al pedido (lo mismo por franja horaria)   
De las llamadas efectivas cuanto se facturo y cual fue por ende el tkt promedio ( facturación /cantidad de tkt),   
De las llamadas de consulta, se deben subdividir de la siguiente manera: tiempo promesa - incompleto - equivocado - calidad - temperatura inadecuada - servicio - eventos - comentarios   
  
SEMANAL:   
Idem acumulado por la semana cerrada.   
  
MENSUAL:   
Idem acumulado por mes cerrado.   
  
  
GEOREFERENCIACION:   
Se medirá:   
  
        1) Frecuencia de Consumo = Transacciones / Número de clientes que pidieron   
        2) Penetración de Mercado = Número de hogares que pidieron / Total de hogares del área (sobre base de datos)   
Según Frecuencia de consumo, dividimos a los clientes en cuatro tipos o perfiles ( periodo mensual):   
  
        1) Clientes Light User : Consumen sólo una vez.   
        2) Clientes Medium User : Consumen de dos a tres veces.   
        3) Clientes Heavy User : Consumen cuatro veces o más.   
        4) Clientes Lapsed User : No consumieron dentro del mes, pero si lo hicieron dentro de los 90 días anteriores   
  
Y de cada tipo de cliente, necesitamos saber cual es su tiket promedio, es decir, Total Facturado por Cliente Light/Cantidad de tkt del Cliente Light.   
  
Ademas de esto, necesitamos saber y esto tambien con la georeferenciacion, QUE PORCENTAJE TUVIMOS DE CLIENTES NUEVOS, DE YA EXISTENTES (o en bd-base de datos).   
  
El cliente solicita hacer un pin de dos colores, mitad indicando si es nuevo o ya existente y la otra mitad con otro color, si es light, medium o heavy.   
  
Gracias