



INDICADORES Y REPORTE DE VENTAS DE CONTRATOS EN CRM JUNIO

At'n: Director General, Gerente General, Gerente Conauto, F&I Conauto y Asesores de Venta

CIRCULAR CONAUTO –082/ 2021

VIERNES 18 DE JUNIO DE 2021

Estimados Distribuidores, el CRM es una herramienta que nos permite controlar nuestras ventas, saber el impacto de nuestras campañas y modificar nuestras estrategias de venta, es por ello que les informamos los indicadores de éxito para su CRM.

Indicadores de éxito, los cuales podrán consultar en su reporte BACON:

- A) Prospección
- B) Prospectos abandonados
- C) Ventas: Conversión a cliente
- D) Pago de unidad

A continuación los puntos importantes de cada indicador:

- a) Prospección mensual
 - Se deberá contar con un 80% de alcance por asesor de manera mensual, de acuerdo al objetivo
- b) Prospectos abandonados
 - No deberá ser mayor al 35%*

*Todo prospecto cargado que no sea atendido en 24 hrs., aparecerá en prospectos abandonados

No	Nombre (Zonas Distribuidores Asesores)	Prospectos						
		Prospectos Potenciales al día (1 al 30 de Junio)	Objetivo a día	Alcance	Objetivo Mensual	Alcance A	Prospectos abandonados	% Prospectos abandonados B
1	USUARIO 1	39	48	81.25%	48	81.25%	1	0.37%
2	USUARIO 2	46	48	95.83%	48	95.83%	0	0%
3	USUARIO 3	41	48	85.42%	48	85.42%	4	1.79%
4	USUARIO 4	42	48	87.50%	48	87.50%	0	0%
5	USUARIO 5	39	48	81.25%	48	81.25%	28	9.3%
6	USUARIO 6	44	48	91.67%	48	91.67%	0	0%
Total		251	288	87.15%	288	87.15%	33	1.91%



Recuerda, la forma correcta del registro de un prospecto :

1. Nombre completo (NO apodos y NO abreviaciones) y puesto de trabajo (si es independiente colocar que cuenta con su propio negocio)
2. Número telefónico 10 dígitos (por lo menos dos medios de contacto)
3. Correo electrónico (si no se tiene como prospecto, complementar durante el seguimiento)
4. Dirección (Completa)
5. Plan y unidad de interés e ingresos
6. Estado en CRM (nuevo, en proceso o rechazado, según sea el caso de cada prospecto)
7. Origen (muy importante)

SR. ADRIAN MARTIN ARIEL RUIZ MARTINEZ » EDITAR

Cancelar [Ctrl+Opt+X] GUARDAR CANCELAR GUARDAR Y CONTINUAR VER REGISTRO DE CAMBIOS < ANTERIOR (1 de 47) SIGUIENTE >

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Nombre: Sr. ADRIAN MARTIN ARIEL Apellidos: RUIZ MARTINEZ

Tel. oficina: 6621498192 Móvil: 6622243807

Puesto de trabajo: GERENTE Departamento: CASA LEY

Distribuidora: AUTOS DE HERMOSILLO, S.A. de C.V.

e-Mail: adriannar12@gmail.com

Dirección principal: Villa Serena #33 Col. Villa Dorada Ciudad: Hilo Estado o Provincia: Sonora Código postal: 83106 País: México

Otra dirección: Ciudad: Estado o Provincia: Código postal: País:

Descripción: Cliente

Asignado a:

CONAUTO

Marca: Ford Modelo: Ford Figo

Tipo Plan: Con Auto, Ahorro Salario: 30,000.00

Firma: Seleccionar archivo No se eligió archivo

Comprobante Ingresos: Seleccionar archivo No se eligió archivo

Comprobante Domicilio: Seleccionar archivo No se eligió archivo

Llamada Programada: 30/05/2021 14:00 Duración (Minutos): 30

MÁS INFORMACIÓN

Estado: Nuevo

Descripción del estado: desea estrenar en 7 meses

Origen de clientes potenciales: Piso Digital Corporativo

Descripción de cliente potencial:

Cantidad de la oportunidad:

Referido por:

Campaña:

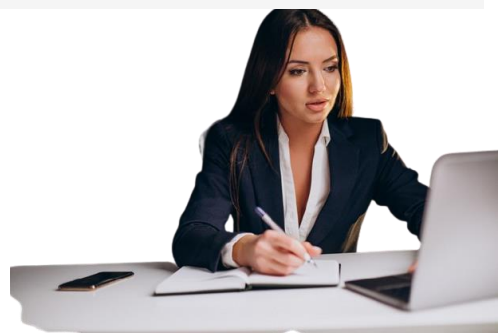
OTRO

Asignado a:

GUARDAR CANCELAR GUARDAR Y CONTINUAR VER REGISTRO DE CAMBIOS

Una vez cargado el prospecto, podrán visualizarlo en su base de prospectos y verificar los datos cargados.

	Nombre	Estado	Marca	Modelo	Móvil	e-Mail	Usuario	Fecha de creación	BID	
☐	ADAN ARVIZU	En proceso	Ford	Ford Figo	6622141056	irodriguez	irodriguez	07/06/2021 22:57	633	i
☐	Sr. ADIB MEDINA KURI	Rechazado	Ford	Ford Figo	6623201465	irodriguez	irodriguez	20/01/2021 20:16	633	i
☐	Sr. ADRIAN ARTURO RAMIREZ RASCON	Rechazado	Ford	Ford Figo	6621064206	irodriguez	irodriguez	29/05/2021 11:38	633	i



C) Ventas: Conversión a cliente

1. Realiza la conversión del prospecto a cliente de acuerdo con el proceso correcto (si tienes dudas consulta Mundo Conauto TV)

- Paso #1 ingresa a prospectos potenciales y después clic en el prospecto que convertirás
- Paso #2 en la tarjeta de registro (la identificas con la estrella de lado del nombre del cliente), darás clic en acciones y después en convertir cliente potencial
- Paso #3 ingresa los datos solicitados

2. Siguiendo la lógica de los puntos anteriores, cada cliente debe estar ligado a un número de contrato debido a que la venta ya se realizó, retoma lo siguiente:

1. Si falta algún dato como dirección o correo electrónico, complementarlo en la conversión
2. Número de contrato 7 dígitos (no inventado y no número de integrante)
3. Fecha de cierre (en el mes y año que le corresponde)
4. Línea contratada (Cuota Fija) o costo de la unidad (Con Auto, Ahorro Normal o Plus)

01 Nuevo contacto O Seleccione Contacto *

Nombre: JOSE ANTONIO
Apellidos: ZUNIGA VALDEZ
Dirección principal: C CANITO 68 C 303 cOL SAN DIEGO OCOYOA
Ciudad: MIGUEL HIDALGO,
Estado o Provincia: D.F.
Código postal: 11290
País: MEXICO
e-Mail: +

Puesto de trabajo: Gerente de Finanzas
Departamento:
Tel. oficina: 98897867
Móvil: 552234455
Tel. alternativo:
Fax:
Origen de clientes potenciales: Campaña

02 Descripción: desea estrenar en el mes 7

Crear cuenta o Seleccione la cuenta * AUTOMOTRIZ REYNOSA

03 Nueva oportunidad

No. de Contrato Conauto: 1111001
Etapas de ventas: Venta de Contrato
Fecha de cierre: 06/17/2021

04 Divisa: Pesos : \$
Precio unidad contratada / Línea contratada (Cuota Fija): \$170,000.00

Una vez cargado el cliente, podrán visualizarlo en su "base de clientes" de la siguiente manera.

No. de Contrato	Distribuidora	Etapas de ventas	Cantidad	Fecha de cierre	Usuario	Fecha de creación
12322	AUTOS DE HERMOSILLO, S.A. DE C.V.	Venta de Contrato	\$220,900.00	30/04/2019	irodriguez	31/05/2021 13:27
12322	AUTOS DE HERMOSILLO, S.A. DE C.V.	Venta de Contrato	\$237,900.00	30/04/2019	irodriguez	24/05/2021 17:01



d) Pago de unidad

1. Deberás registrar cada pago de unidad en tu CRM, esto acorde a las etapas del cliente dentro del sistema (si tienes dudas consulta Mundo Conauto TV)
 - #1 te diriges a contratos Conauto (debes contar con el número de contrato del cliente que corresponde)
 - #2 busca contrato en filtro inteligente
 - #3 da clic en el contrato, posteriormente darás clic en acciones y después en editar
 - #4 en etapa de venta clic en el combo y seleccionar pago de unidad
 - #5 clic en guardar y listo

CRM Interface for Contract 1137492 - EDITAR

Buttons: GUARDAR, CANCELAR, GUARDAR Y CONTINUAR, VER REGISTRO DE CAMBIOS, < ANTERIOR (1 de 1208), SIGUIENTE >

BÁSICO

No. de Contrato Conauto:	1137492	Distribuidora:	AUTOS DE HERMOSILLO, S.A. I
Divisa:	Pesos: \$	Fecha de cierre:	28/10/2020
Precio unidad contratada / Línea contratada (Cuota Fija):	\$170,000.00	Tipo:	
Etapas de ventas:	- Venta de Contrato - Adjudicado - Adjudicado en Trámite Pago de Unidad - Entrega de Unidad - Cancelado y rescindido	Origen de clientes potenciales:	referido
Probabilidad (%):		Campaña:	
Siguiente paso:			
Descripción:	CF S/A 270000		



Nota

Para pago de incentivos se validará que todos los clientes sean convertidos de acuerdo al proceso correcto, con el fin de que tanto cliente como el contrato estén ligados.



Recuerda que el uso correcto de CRM les beneficia para el pago efectivo de los siguientes incentivos y apoyos:

- Pago de incentivos a fuerza de ventas
- Círculo de Ganadores
- Círculo de Campeones
- Sueldos Garantía (solo aplica para Ejecutivos de Venta Conauto)



Atentamente,

Carlos Arturo Urbán Lozano
Gerente Nacional de Ventas y Capacitación

Luis Ernesto Pérez Rosales
Gerente de Mercadotecnia y Venta Digital