



# Engage Business Solution 5



# La Empresa

## SOLUCIONES

Best Technology for Best Business

- Compañía tecnológica con más de 12 años de experiencia en la implantación de Soluciones de Negocios focalizada en las necesidades estratégicas de nuestros Clientes.
- Con Oficinas principales en Argentina, Chile y Uruguay y distribuidores en Latam y España.
- Foco tecnológico:  
Una única Plataforma Tecnológica de Negocios que integra:

- Customer Relationship Management
- Business Process Management
- Business Intelligence & Analytics

Engage® Business Solution



- Oficinas principales
- Partners - Alianzas

# Los clientes



## Bancos y Finanzas



## Seguros

## Otras

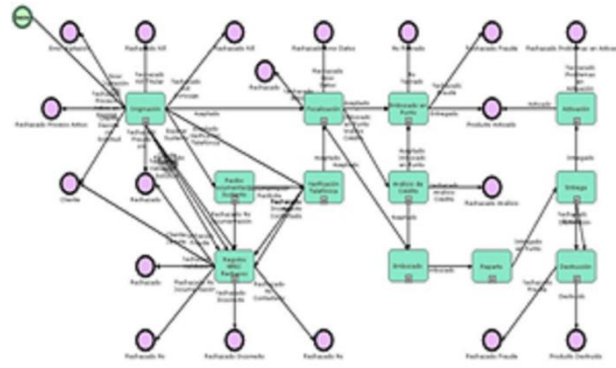


# Agenda

- Implementación de Procesos con Engage
  - Procesos
  - Diccionario de Datos
  - Seguridad
  - Seguimiento de procesos
- Caso de Negocios – Originación de productos en puntos de alto tráfico

# Engage

**Engage es una plataforma de diseño e implantación de procesos orientados a Clientes (Internos, Externos, Canales, Proveedores y Corporativos)**



**Solicitud Tarjeta de Crédito Alianzas**

Inicio | ESTADÍSTICO | Ajustes | Reiniciar | Cliente Seguro | Pendientes | Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento: DNI Número Documento: 60006353

Nombre: YARENE  
 Apellido Paterno: ROMERO  
 Apellido Materno: DE SOUSA FAREYRA  
 Email: \_\_\_\_\_ Nacionalidad: PERU Número Dependientes: 0

**Datos del Producto**

Tipo Operación: Tarjeta Crédito Nueva  
 Campaña: Normal  
 Producto: MAESTR CARD MONETA CLASICA  
 Tipo de Venta: Normal Límite de crédito: 0  
 Otro dato de Oferta: Bandeja Proceso: NARANJA - Bandeja Real: NARANJA

**Dirección**

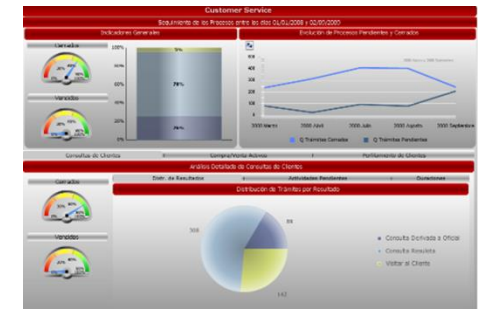
Apellido Calle: \_\_\_\_\_ Nombre: \_\_\_\_\_  
 Número: \_\_\_\_\_ Dirección: \_\_\_\_\_  
 Optimizador: \_\_\_\_\_ Número Interior: \_\_\_\_\_  
 Tipo Urbanización: \_\_\_\_\_ Nombre Urbanización: \_\_\_\_\_  
 Tipo Sector: \_\_\_\_\_ Nombre Sector: \_\_\_\_\_  
 Departamento: LIMA Provincia: LIMA Distrito: LOS OLIVOS  
 Cód. Teléfono: \_\_\_\_\_ Teléfono fijo: \_\_\_\_\_ (Adjuntar Carga)  
 Cód. Celular: \_\_\_\_\_ Teléfono celular: \_\_\_\_\_

**Profesión**

Religión: Católico Profesión: ADMINISTRADOR  
 Ocupación: \_\_\_\_\_

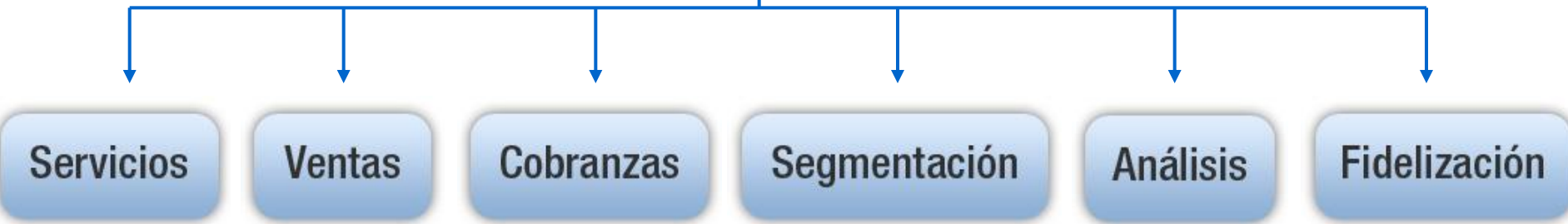
**Datos Laborales**

RUC Empresa: \_\_\_\_\_ Nombre Empresa: \_\_\_\_\_  
 Dto de la Empresa: \_\_\_\_\_  
 Situación Laboral: Independiente Tipo Renta: Renta Alta Categoría: [SINAT] [ESSALUD] Categoría Independiente: Sin Empleador  
 Fecha Ingreso: 01-12-2013 Cargo Actual: \_\_\_\_\_  
 Ingreso Bruto Mensual: 5000.00 Otro Ingreso: 0





Administración y Control Centralizado de Estrategias



**Engage permite enfocar la organización en sus procesos, independientemente de la locación física de sus canales y del tipo de tecnología utilizada.**

**Engage permite el Hosting externo del servicio.**



**Engage permite administrar centralizadamente listas de clientes, acciones y recursos. (Telefonía, Recursos Humanos, Desbordes, Outsourcing de acciones).**

# Flujo del Proceso



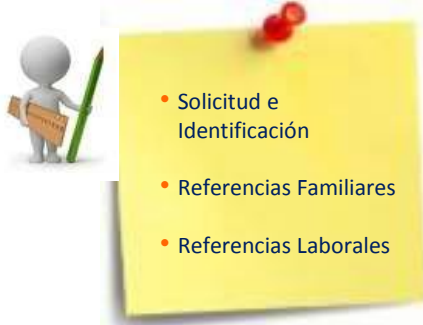
## FFVV Externa

### Prospección

- ✓ Aborda al prospecto y explica características del producto
- ✓ Pre Filtra al prospecto verificando contra datos de la campaña
- ✓ Recibe respuesta

### Afiliación

- ✓ Solicita documentación
- ✓ Completa formularios con el cliente:



- ✓ Captura fotográfica al cliente



- ✓ Entrega de la solicitud al supervisor de la fuerza de ventas o el gerente de agencia.

✓ **Aceptado**

? **A Estudiar**

✗ **Rechazado**

## Gestión en BackOffice

### Validación y envío de documentos

### Descentralizado

- ✓ Validación identidad del cliente
- ✓ Digita solicitud
- ✓ Incorporación de datos geográficos

### Centralizado

- ✓ Revisión de solicitudes: datos y documentación sustentadora correctos y completos.
- ✓ Digitación de datos geográficos
- ✓ Archivo de datos físicos

## Tercerizado

### Verificación Telefónica



- ✓ Verificador llama para confirmar referencias:
- ✓ Registra resultados para Análisis de Riesgos

## Créditos

### Análisis de Riesgos



- ✓ Validación de Identidad
- ✓ Análisis de verificación telefónica

### Digitación Centralizada

### Evaluación Crediticia



- ✓ Aprueba y deniega según pauta

### Entrega de TC

# Diseño del Proceso





# Flujo del Negocio

### Datos Preliminares

Proceso: 4740

Cliente Desiste Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento: DNI Número Documento: 00006355

Nombres:

Apellido Paterno:

Apellido Materno:

Fecha Nacimiento:  Sexo:  Estado Civil:

**Dirección**

Departamento:  Provincia:  Distrito:

**Formación**

Nivel Instrucción:  Profesión:

**Datos Laborales**

Situación Laboral:  Tipo de Renta:  Categoría Independiente:

Fecha Ingreso:  Ingreso Bruto:  Otros Ingresos:

**Datos Cónyuge**

Tipo Documento:  Número Documento:  Sexo:

Cliente Desiste Continuar

### Solicitud Tarjeta de Crédito Alianzas

Proceso: 4740

SUNAT ESSALUD

Notas Adjuntos Rechazar Cliente Desiste Pendiente Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento: DNI Número Documento: 00006355

Nombres: Yamine

Apellido Paterno: Romero

Apellido Materno: De Souza Ferreira

Email:  Nacionalidad: PERU Número Dependientes: 0

**Datos del Producto**

Tipo Operación: Tarjeta Crédito Nueva

Campaña: Normal

Producto: MASTERCARD MOVISTAR CLÁSICA

Tipo de Venta: Normal Límite de crédito: 0

Otros datos de Oferta: Bandeja Proceso: NARANJA - Bandeja Real: NARANJA

**Dirección**

AyU/Calle:  Nombre:  Lote:

Número:  Manzana:

Número Interior:

Tipo Urbanización:  Nombre Urbanización:

Tipo Sector:  Nombre Sector:

Departamento: LIMA Provincia: LIMA Distrito: LOS OLIVOS

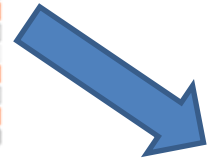
Cód. Teléfono:  Teléfono fijo:

Cód. Celular:  Teléfono celular:

Adjuntar Croquis

**Formación**

Instrucción: Doctorado Profesión: ADMINISTRADOR



### Solicitud Balance Transfer

Proceso: 4740

Notas Adjuntos Cliente Desiste Pendiente Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento: DNI Número Documento: 00002204

Nombres: Yamine

Apellido Paterno: Romero

Apellido Materno: De

Fecha de Nacimiento: 30-11-1987 Sexo: Femenino Estado Civil: Soltera

**Dirección**

Tipo Operación: Tarjeta Crédito Nueva

Campaña:

Otros datos de Oferta: Tasa Efectiva Mensual Tarjeta de Crédito: 3.49% - Beneficio: Mayor Seguridad Tarjeta con Chip - Límite de Crédito con Balance Transfer: 3050.00 - Ampliación de Línea de Crédito: 600.00 - Tasa Efectiva Mensual Balance Transfer: 1.45%

**Información de la Tarjeta**

Tarjeta BCP

Monto Máximo Compra: 2550.00

**Dirección**

AyU/Calle: Avenida  Nombre: Los Pinos

Número:  Manzana:  Lote:

Epitafiator: Interior  Número Interior: 323

Tipo Urbanización: JUNCO  Nombre Urbanización: San Miguel

Tipo Sector: Centro  Nombre Sector: 1st

Desafiliación: LIMA  Provincia: LIMA Distrito: SAN MIGUEL

Cód. Teléfono: CALLAO - LIMA (51)  Teléfono fijo: 3234567

Cód. Celular:  Teléfono celular:

**Inicio**

Monto Cargo Deuda:

Número Cuentas:  Solo a la modalidad de cargo en en Cuentas



### Solicitud de compra de deuda de tarjeta de Crédito Soy amigo

Proceso: 4740

Notas Adjuntos Cliente Desiste Pendiente Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento: DNI Número Documento: 00006355

Nombres: Yamine

Apellido Paterno: Romero

Apellido Materno: De Souza Ferreira

Fecha Nacimiento: 30-11-1987 Sexo: Femenino Estado Civil: Soltera

**Dirección**

Tipo Operación: Tarjeta Crédito Nueva

Campaña:

Otros datos de Oferta: Tasa Efectiva Mensual Tarjeta de Crédito: 3.49% - Beneficio: Mayor Seguridad Tarjeta con Chip - Límite de Crédito con Balance Transfer: 3050.00 - Ampliación de Línea de Crédito: 600.00 - Tasa Efectiva Mensual Balance Transfer: 1.45%

**Información de la Tarjeta**

Tarjeta BCP

Monto Máximo Compra: 2550.00

**Dirección**

AyU/Calle: Avenida  Nombre: Los Pinos

Número:  Manzana:  Lote:

Epitafiator: Interior  Número Interior: 323

Tipo Urbanización: JUNCO  Nombre Urbanización: San Miguel

Tipo Sector: Centro  Nombre Sector: 1st

Desafiliación: LIMA  Provincia: LIMA Distrito: SAN MIGUEL

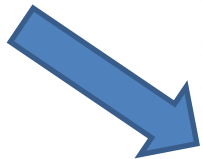
Cód. Teléfono: CALLAO - LIMA (51)  Teléfono fijo: 3234567

Cód. Celular:  Teléfono celular:

**Inicio**

Monto Cargo Deuda:

Número Cuentas:  Solo a la modalidad de cargo en en Cuentas



### Solicitud de Tarjeta de Crédito

Proceso: 4740

Notas Adjuntos Cliente Desiste Pendiente Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento: DNI Número Documento: 00006355

Nombres: Yamine

Apellido Paterno: Romero

Apellido Materno: De Souza Ferreira

Fecha Nacimiento: 30-11-1987 Sexo: Femenino Estado Civil: Soltera

**Dirección**

Tipo Operación: Tarjeta Crédito Nueva

Campaña:

Otros datos de Oferta: Tasa Efectiva Mensual Tarjeta de Crédito: 3.49% - Beneficio: Mayor Seguridad Tarjeta con Chip - Límite de Crédito con Balance Transfer: 3050.00 - Ampliación de Línea de Crédito: 600.00 - Tasa Efectiva Mensual Balance Transfer: 1.45%

**Información de la Tarjeta**

Tarjeta BCP

Monto Máximo Compra: 2550.00

**Dirección**

AyU/Calle: Avenida  Nombre: Los Pinos

Número:  Manzana:  Lote:

Epitafiator: Interior  Número Interior: 323

Tipo Urbanización: JUNCO  Nombre Urbanización: San Miguel

Tipo Sector: Centro  Nombre Sector: 1st

Desafiliación: LIMA  Provincia: LIMA Distrito: SAN MIGUEL

Cód. Teléfono: CALLAO - LIMA (51)  Teléfono fijo: 3234567

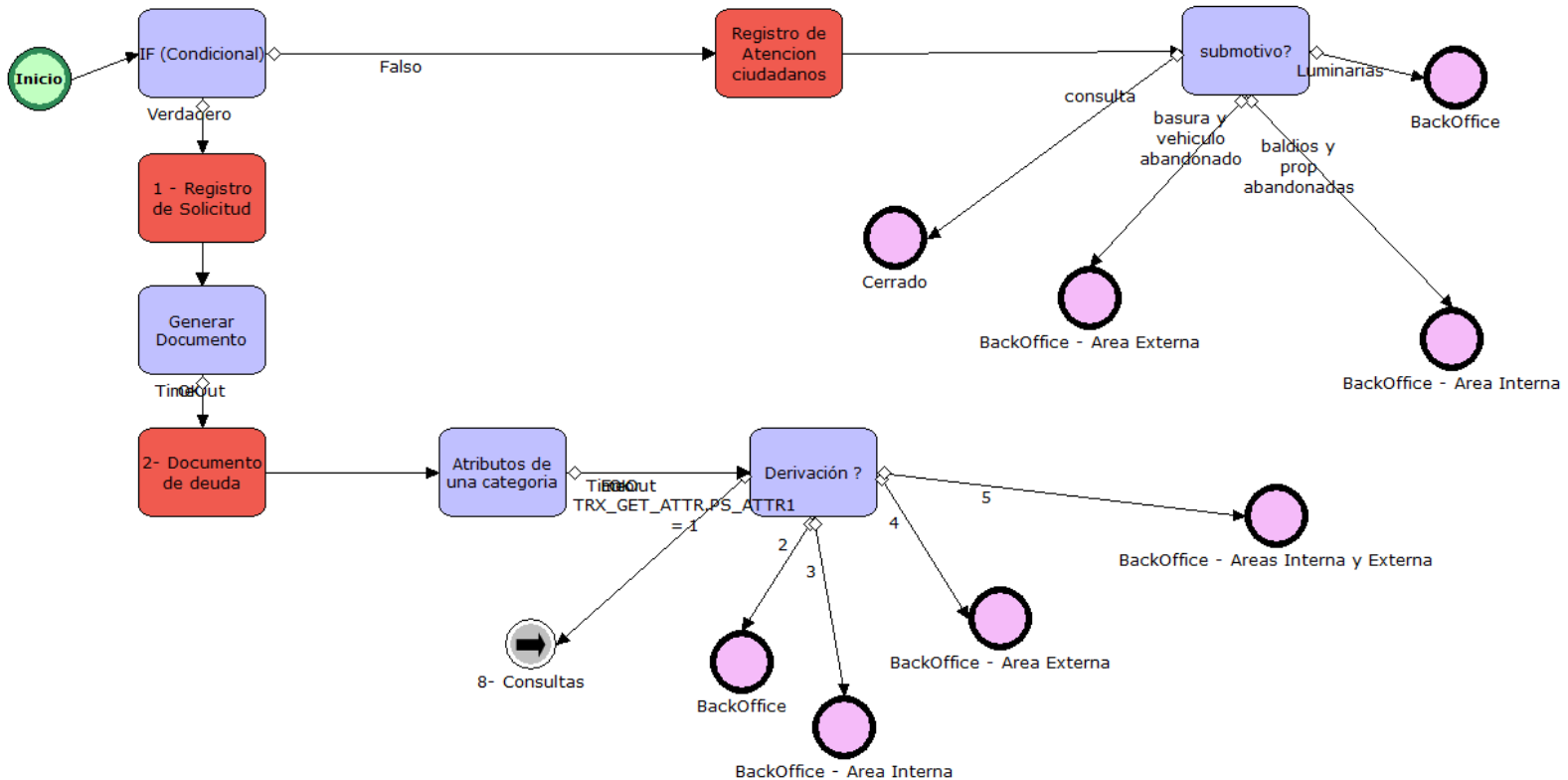
Cód. Celular:  Teléfono celular:

**Inicio**

Monto Cargo Deuda:

Número Cuentas:  Solo a la modalidad de cargo en en Cuentas

# Diseño de Reglas de Negocio



# Formulario del Cliente

**Solicitud Tarjeta de Crédito Alianzas**  
Proceso: 4740

SUNAT ESSALUD

Notas Adjuntos Rechazar Cliente Desiste Pendiente Continuar

**Datos del Cliente**

Tipo Documento:	DNI	Número Documento:	00006353
Nombre:	Yanina		
Apellido Paterno:	Romero		
Apellido Materno:	De Souza Ferreira		
Email:	<input type="text"/>	Nacionalidad:	<input type="text" value="PERU"/> <input type="text" value="Número Dependientes: 0"/>

**Datos del Producto**

Tipo Operación:	Tarjeta Crédito Nueva		
Campaña:	<input type="text" value="Normal"/>		
Producto:	<input type="text" value="MASTERCARD MOVISTAR Clásica"/>		
Tipo de Venta:	<input type="text" value="Normal"/>	Límite de crédito:	<input type="text" value="0"/>
Otros datos de Oferta:	Bandeja Proceso: NARANJA - Bandeja Real: NARANJA		

**Dirección**

Aut/Calle:	<input type="text"/>	Nombre:	<input type="text"/>
Número:	<input type="text"/>	Manzana:	<input type="text" value="Lote:"/>
Dpto/Interior:	<input type="text"/>	Número Interior:	<input type="text"/>
Tipo Urbanización:	<input type="text"/>	Nombre Urbanización:	<input type="text"/>
Tipo Sedor:	<input type="text"/>	Nombre Sedor:	<input type="text"/>
Departamento:	LIMA	Provincia:	LIMA
Cód. Teléfono:	<input type="text"/>	Distrito:	LOS OLIVOS
Cód. Celular:	<input type="text"/>	Teléfono fijo:	<input type="text"/>
		Teléfono celular:	<input type="text"/>

**Formación**

Instrucción:	<input type="text" value="Doctorado"/>	Profesión:	<input type="text" value="ADMINISTRADOR"/>
Ocupación:	<input type="text"/>		

**Datos Laborales**

RUC Empresa:	<input type="text"/>	Nombre Empresa:	<input type="text"/>
Geo de la Empresa:	<input type="text"/>		
Situación Laboral:	Independiente	Tipo Renta:	Renta 4ta Categoría
Fecha Ingreso:	01-12-2013	Cargo Actual:	<input type="text"/>
Ingreso Bruto Mensual:	5000.00	Otros Ingresos:	0

# Diseño de Formularios

Opciones Ventanas Acerca de

Asociar atributos

**1. Atencion Integral del Cliente** **CUSTOMER NAME**

SALTO main/solapa\_... SALTO Salto SALTO main/solapa\_h... SALTO s/main/solapa...

Fecha Hora Solicitud Nro. JOB\_SEQ

CUIT CUIT CUIL CDI

HEADER\_CLIENTE

**Registro de Contacto**

Medio: JOB\_ORIGEN\_CODE  
 Prioridad: JOB\_PRIORITY (ctl\_48)  
 Canal: CANAL (ctl\_75)

PA\_SYS\_CUST\_DET

**Productos y Servicios:**

PA\_SYS\_CUST\_PROD

(4) (1)

Motivo: JOB\_REASON\_CODE (ctl\_972) Submotivo: JOB\_SUBREASON\_CODE (ctl\_973)

A\_SEL\_TIME\_JOB

**Agenda de Acciones**

Picker Fecha: FECHA\_ACCION Horario: HORA\_A: MINUTO\_

Acción: JOB\_ACCION (ctl\_1169)  
 Detalle: DETALLE\_ACCION  
 Resultado: RESULTADO\_ACCION

ODETALLE

A\_DSP\_AGENDA\_C

+

+

+

Notas ENC Adjuntos

CANCELAR PASENANTE CONTINUAR

EXEC\_NORMALIZACION

PA\_SYS\_CUST\_DET

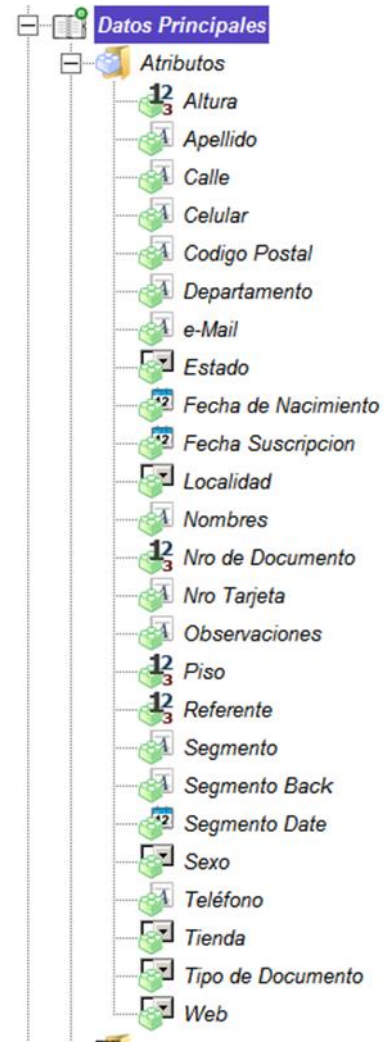
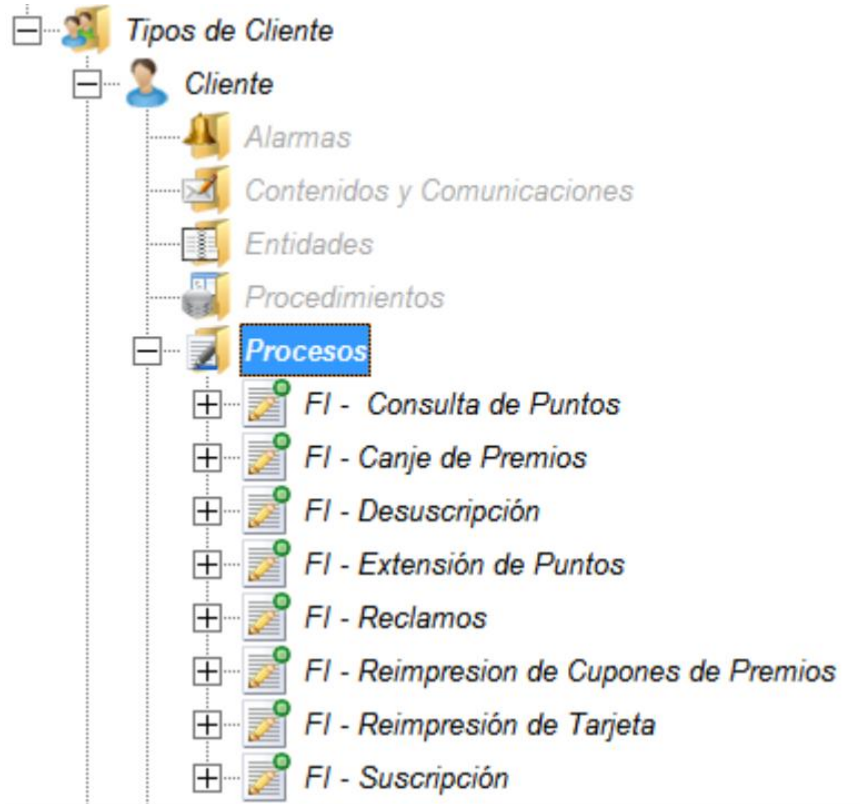
**Campañas**

Campañas de un Cliente

Visor de Documentos EDMS

<a class="ovalbutton">

# Diccionario de datos



# Perfil del Cliente

Engage 5 Usuario: Pablo Leston Perfil: Ejecutivo Lista: No Aplica Entidades Salir

Inicio Actividades Clientes Entidades Historia Perfil Email Actividad Supervisor

**Historial del Cliente:** **CYNTHIA BEREA** 28/05/2012 11:37

Asignado a: 160127  
 Fecha: 22/06/2009 19:13:15

---

Estado: Prospect F. Alta: 01-07-2008 Categoría: C2  
 CUIT/CUIL: 12453412523 Teléfono: 225593789 Medio Preferido: Personal  
 Email: cberea2@soluciones.com.ar Fax: 22559378 Calif. BCRA: 160

---

Deuda **4250**  
 Prom. Pact. 1  
 Prom. Rotas: 1  
 Atraso en días 61


**Productos** Ver detalles:

Codigo de Producto	Codigo de SubProducto	Nro. de Cuenta/Oper.	Estado	Saldo adeudado	Días de atraso	Saldo de puntos	Saldo a Vencer	Saldo Vencido	Fecha de Alta
TARJETAS	TARJETA PLUS	854385	ACTIVA	2000,00	61	2800,00	2800,00	2000,00	02/04/2004
PRESTAMOS	PRESTAMO DE CONSUMO	854385	CANCELADO	2250,00	30	3300,00	330,00	5428,19	02/04/2004

**Historial de acciones:** Todos los tramites


Fecha	Gestion	Estado	Resultado	Usuario	Fproxacc
22/06/2009	Mora Avanzada	Asignación	Primera Asignación E. Bechelli	Alicia Medina	23/06/2009
31/05/2009	Mora Temprana	Carta	Carta prejudicial	Sistema	01/06/2009
31/03/2009	Mora Temprana	Llamado	No Contacto	Sebastian Alborno	31/05/2009
15/03/2009	Mora Temprana	Carta	Carta Informe Deuda	Sistema	01/04/2009
05/03/2009	Mora Temprana	Llamado	Desconocimiento Deuda	Sebastian Alborno	10/03/2009
04/03/2009	Mora Temprana	Llamado	No Contacto	Pablo Leston	05/03/2009

Foto



**Dirección:** TUCUMAN 540, BUENOS AIRES

[Mapa](#)



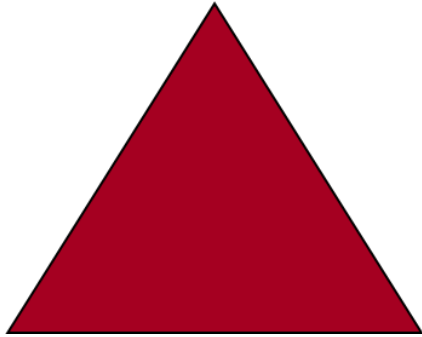
# Seguimiento de Procesos

## Monitoreo - Situación Procesos del Día

Estado Proceso	Situación Proceso	Cantidad	Demora Promedio Minutos	Demora Máxima Minutos	Último Trabajo
Abierto	Análisis de Crédito	1	402	402	15/07/2014 15:51:24
Abierto	BackOffice	1	1	2	15/07/2014 14:44:43
Abierto	Digitación	1	121	121	15/07/2014 14:14:43
Abierto	Fiscalización	1	57	57	15/07/2014 11:32:46
Cerrado	Aprobado Supervisor	7			15/07/2014 11:22:46
Cerrado	Cliente Desiste	3			15/07/2014 11:13:40
Cerrado	Rechazado Error Datos Solicitud	1			15/07/2014 10:44:45
Cerrado	Rechazado Tiempo entre Solicitudes Insuficiente	1			15/07/2014 09:53:30



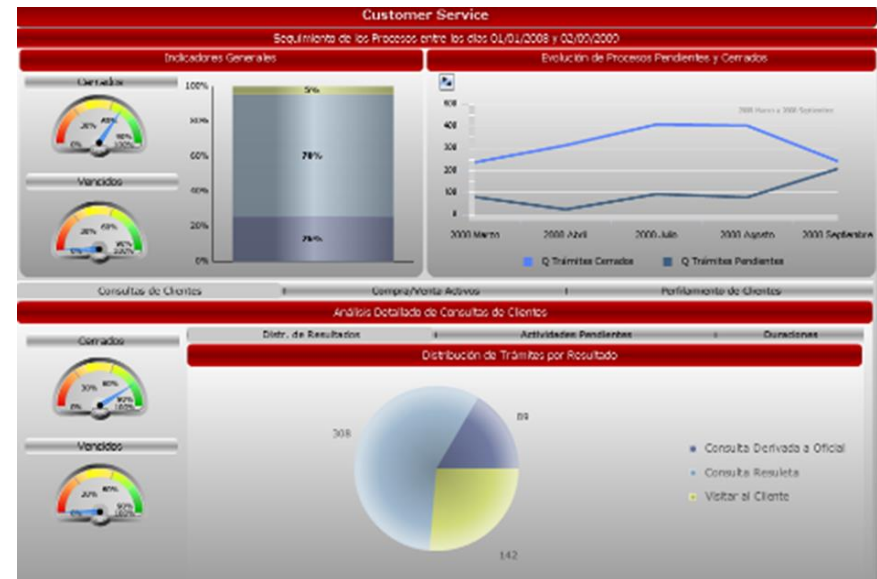
Cliente



Agente



Proceso



# Historial del Cliente

Engage 5											
Usuario: Pablo Leston		Perfil: Ejecutivo		Lista: No Aplica		Entidades		Utilidades		Salir	
Inicio	Actividades	Clientes	Entidades	Historia	Perfil	Email	Actividad	Supervisor			
Nivel de Procesos											
Info	Proceso	Nro.	Usuario	Unidad	Resultado	Motivo	SubMotivo	Inicio	Actualizacion	Vencimiento	
>		Gestión de alta de Ta	36379	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	Tarjeta	SIN SUBMOTIVO	11/09/2014 02:45:15	11/09/2014 02:52:26	07/06/2017 02:45:15
>		Gestión de alta de Ta	31825	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	Tarjeta	Tarjeta Cencosud	31/07/2014 06:33:15	11/09/2014 02:26:02	31/12/2049 11:59:59
>		Collections	31114	Pablo Leston	Collections	Pendiente	Otros	SIN SUBMOTIVO	02/08/2012 01:38:45	28/08/2014 11:56:28	29/04/2015 01:38:45
>		Collections	31667	Pablo Leston	Collections	Pendiente	Dificultad con medio:	SIN SUBMOTIVO	14/03/2014 03:37:18	28/08/2014 11:56:15	08/12/2016 03:37:18
∨		Gestión de alta de Ta	31827	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	Tarjeta	Tarjeta Cencosud	31/07/2014 06:40:27	15/08/2014 11:53:20	31/12/2049 11:59:59
Nivel de Actividades											
Info	Actividad	Usuario	Unidad	Estado	Resultado	Inicio	Actualizacion	Vencimiento			
∨		1- Gestion Cc	Pablo Leston	Ejecutivo	Abiert	31/07/2014 06:40:27 p.m.	15/08/2014 11:53:20 a.m.	31/12/2049 12:00:00 a.m.			
Nivel de Tareas											
Info	Usuario	Unidad	Teléfono	Estado	Resultado	Inicio	Programada	Vencimiento			
	Pablo Leston	Ejecutivo		CLOSED	SUCCESSFUL	15/08/2014 11:53:08 a.m.		15/08/2014 11:53:20 a.m.			
	Pablo Leston	Ejecutivo		TALKING	OPENED	15/08/2014 09:24:10 a.m.		15/08/2014 09:24:10 a.m.			
	Pablo Leston	Ejecutivo		CLOSED	SUCCESSFUL	11/08/2014 10:50:54 a.m.		11/08/2014 10:51:12 a.m.			
	Pablo Leston	Ejecutivo		CLOSED	SUCCESSFUL	31/07/2014 06:40:27 p.m.		31/07/2014 06:40:43 p.m.			
>		Collections	31720	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	No recepcion resume	SIN SUBMOTIVO	18/06/2014 10:56:36	15/08/2014 11:52:55	14/03/2017 10:56:36
>		Gestión de alta de Ta	31807	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	SIN MOTIVO	SIN SUBMOTIVO	31/07/2014 01:46:34	31/07/2014 03:36:19	31/12/2049 11:59:59
>		Atención Integral	31728	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	SIN MOTIVO	SIN SUBMOTIVO	25/06/2014 04:38:23	26/06/2014 11:56:39	27/06/2014 04:38:23
>		Atención Integral	31725	Pablo Leston	Ejecutivo	Pendiente	SIN MOTIVO	SIN SUBMOTIVO	19/06/2014 01:27:00	19/06/2014 01:33:11	21/06/2014 01:27:00





# Caso de Negocio

## Venta de Productos En puntos de Alto Tráfico

# Implementación BCP

- **Objetivos**
  - Disponibilización de puntos de venta móviles
  - Aumento de la productividad del equipo
  - Control y escalabilidad del Proceso
  - Reducción de tiempos de entrega y de papeleo
- **Desafíos**
  - Sincronización con aplicativos
  - Manejo de Errores Humanos
  - Integración con fuentes de datos
  - Entorno técnico complejo (Impresión, Seguridad)
  - Mejora Continua

# Flujo del Proceso



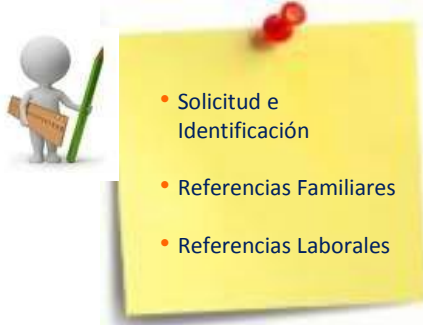
## FFVV Externa

### Prospección

- ✓ Aborda al prospecto y explica características del producto
- ✓ Pre Filtra al prospecto verificando contra datos de la campaña
- ✓ Recibe respuesta

### Afiliación

- ✓ Solicita documentación
- ✓ Completa formularios con el cliente:



- ✓ Captura fotográfica al cliente



- ✓ Entrega de la solicitud al supervisor de la fuerza de ventas o el gerente de agencia.

✓ **Aceptado**

? **A Estudiar**

✗ **Rechazado**

## Gestión en BackOffice

### Validación y envío de documentos

### Descentralizado

- ✓ Validación identidad del cliente
- ✓ Digita solicitud
- ✓ Incorporación de datos geográficos

### Centralizado

- ✓ Revisión de solicitudes: datos y documentación sustentadora correctos y completos.
- ✓ Digitación de datos geográficos
- ✓ Archivo de datos físicos

## Tercerizado

### Verificación Telefónica



- ✓ Verificador llama para confirmar referencias:
- ✓ Registra resultados para Análisis de Riesgos

## Créditos

### Análisis de Riesgos



- ✓ Validación de Identidad
- ✓ Análisis de verificación telefónica

### Digitación Centralizada

### Evaluación Crediticia



- ✓ Aprueba y deniega según pauta

### Entrega de TC

# Diseño del Proceso



# Disponibilización en móviles

- Diseño adaptable
- Arquitectura distribuída y escalable

Ingrese documento de identidad del prospecto

Proceso: 9006

Refrescar Salir

## Número de prospecciones y ventas del día

Prospecciones:	0	Conversiones:	0	Ventas:	0	<a href="#">Ver Detalle</a>
Min. Prospecciones:	25	Min. Conversiones:	20	Min. Ventas:	5	

## Documento de identidad del prospecto

Tipo de documento:  Número de doc:  [Iniciar venta](#) [Adjuntar documentación](#)

## Noticias de PDV, Tipo de PDV y Fuerza de Ventas

NOTICIA
---------

## Selección de módulo

Fuerza de ventas:

Tipo de POS:

POS:

Módulo:

## Noticias Generales

<input type="text" value="Plataforma 1"/>	NOTICIA
<input type="text" value="Plataforma 2"/>	
<input type="text" value="Plataforma 3"/>	ta es otra

# Aumento de la productividad

*Ingrese documento de identidad del prospecto*

Proceso: 9006

Refrescar Salir

## Número de prospecciones y ventas del día

Prospecciones:	0	Conversiones:	0	Ventas:	0	<a href="#">Ver Detalle</a>
Min. Prospecciones:	25	Min. Conversiones:	20	Min. Ventas:	5	

## Documento de identidad del prospecto

Tipo de documento:  Número de doc:  [Iniciar venta](#) [Adjuntar documentación](#)

## Noticias de PDV, Tipo de PDV y Fuerza de Ventas

NOTICIA

VENCE

## Control.

- Fijación de metas diarias y mensuales
- Reducción de errores en el relevamiento (precarga de información)
- Reducción en los tiempos de atención (precarga, impresión automática)
- Respuesta inmediata de cliente en campaña.

## Escalabilidad.

- Alta rotatividad
- Baja Capacitación
- Rápida incorporación de nuevos equipos.

# Control del Proceso (en línea)

- Monitoreo del flujo de las actividades

Monitoreo - Situación Procesos del Día					
Estado Proceso	Situación Proceso	Cantidad	Demora Promedio Minutos	Demora Máxima Minutos	Último Trabajo
Abierto	Análisis de Crédito	1	402	402	15/07/2014 15:51:24
Abierto	BackOffice	1	1	2	15/07/2014 14:44:43
Abierto	Digitación	1	121	121	15/07/2014 14:14:43
Abierto	Fiscalización	1	57	57	15/07/2014 11:32:46
Cerrado	Aprobado Supervisor	7			15/07/2014 11:22:46
Cerrado	Cliente Desiste	3			15/07/2014 11:13:40
Cerrado	Rechazado Error Datos Solicitud	1			15/07/2014 10:44:45
Cerrado	Rechazado Tiempo entre Solicitudes Insuficiente	1			15/07/2014 09:53:30

- Indicadores sobre la fuerza de ventas
  - Prospecciones – Todos los procesos iniciados
  - Conversiones – Pasados por Análisis de Riesgos
  - Ventas – Finalizado como Producto Activado

Pizarrón - Equipo - Mes Actual - Equipo 7G																		
Vendedor	FFVV	01/07	02/07	03/07	04/07	07/07	08/07	09/07	10/07	11/07	14/07	15/07	16/07	17/07	29/07	30/07	31/07	Metas
Vendedor BCP 1	PCM BCP	1 / 1	1 / 1	1 / 1	2 / 5	2 / 5	2 / 5	2 / 5	2 / 5	7 / 11	7 / 15	7 / 15	8 / 16	8 / 16				25:50 / 50:100
		6	6	7	16	16	16	16	16	19	22	22	23	23				100:200
Vendedor BCP 2	PCM BCP	1 / 2	1 / 2	2 / 3	2 / 3	2 / 5	2 / 5	2 / 5	2 / 5	4 / 7	4 / 7	4 / 7	4 / 7	4 / 7				5:6 / 10:15
		7	7	16	16	17	17	17	17	21	21	21	21	21				30:30

# Control del Proceso (Analítico)

- Efectividad de Campañas
- Resultados de Contactos y No Contactos
- Ventas Concretadas vs Ventas No Concretadas
- Análisis por Vendedor, Unidad, Sucursal y otros atributos del modelo analítico
- % Efectividad Estimada vs Real por Acción y Producto
- Objetivos (en Cantidades e Importes) por Producto
- Cumplimiento. y Desvíos de Objetivos por Campaña y Producto





# Reducción de tiempos de Entrega y papeleo



- Eliminación de preimpresos en los puntos
- Envío del documento físico al archivo
- Análisis y aprobación en minutos
- Campañas por SMS de documentos pendientes de entrega
- Campañas por SMS de domicilios inubicables



# Mejora Continua

- Monitoreo de proceso y resultados
- Metodología para Gestión del cambio
- Entornos de Desarrollo, Testeo, Certificación y Producción

**Solicitud Tarjeta de Crédito Alianzas**  
Proceso: 4742

[SUNAT] [ESSALUD] [Notas] [Adjuntos] [Rechazar] [Cliente Decide] [Pendiente] [Continuar]

**Detalles del Cliente**

Tipo Documento: DNI      Número Documento: 00006355  
Nombres: Yanine  
Apellido Paterno: Romero  
Apellido Materno: De Souza Ferreira  
Email:       Nacionalidad: PERU      Número Dependientes: 0

**Detalles del Producto**

Tipo Operación: Tarjeta Crédito Nueva  
Campaña: Normal  
Producto: MASTERCARD MOVISTAR CLÁSICA  
Tipo de Venta: Normal      Límite de crédito: 0  
Otros datos de Oferta: Bandeja Proceso: NARANJA - Bandeja Real: NARANJA

**Dirección**

Aux/Calle:       Nombre:   
Número:       Manzana:       Lote:   
Dpto/Interior:       Número Interior:   
Tipo Urbanización:       Nombre Urbanización:   
Tipo Sedor:       Nombre Sedor:   
Departamento: LIMA      Provincia: LIMA      Distrito: LOS OLIVOS  
Cód. Teléfono:       Teléfono fijo:       [Adjuntar Croquis]  
Cód. Celular:       Teléfono celular:

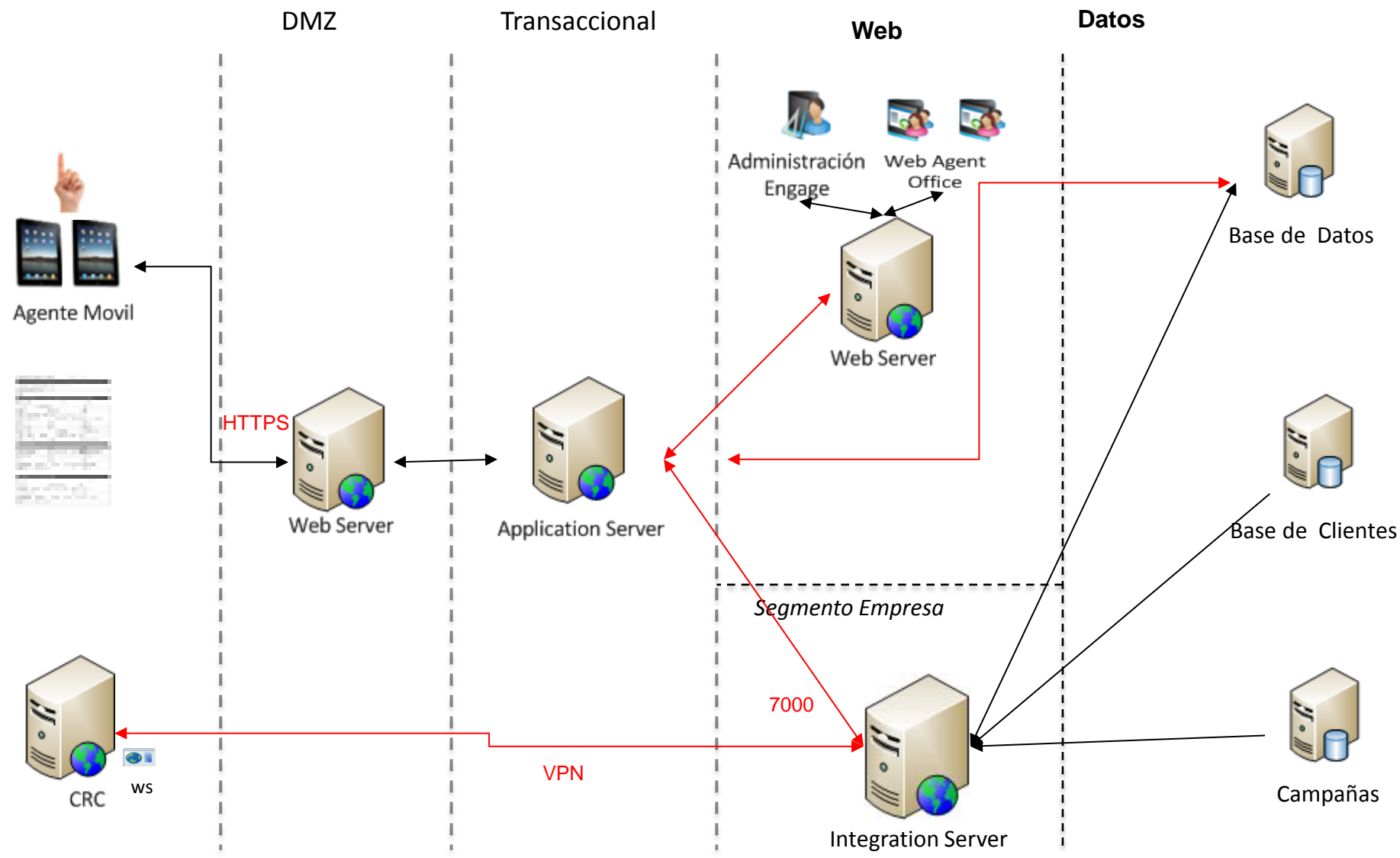
**Formación**

Instrucción: Doctorado      Profesión: ADMINISTRADOR

**Detalles Laborales**

RUC Empresa:       Nombre Empresa:   
Giro de la Empresa:   
Situación Laboral: Independiente      Tipo Renta: Renta 4ta Categoría      Categoría Independiente: Sin Empleador  
Fecha Ingreso: 01-12-2013      Cargo Actual:   
Ingreso Bruto Mensual: 5000.00      Otros Ingresos: 0

# Implementación BCP





# Muchas Gracias

Alejandro Barros

[abarros@soluciones-uy.com.uy](mailto:abarros@soluciones-uy.com.uy)

