

GUIA PARA UTILIZAR EL CRM.

Paso 1:

Accede a la siguiente liga con tu usuario y contraseña.

https://crm.inmedicredit.mx/index.php?action=Login&module=Users&login_module=Home&login_action=index

InmediCredit

INICIAR SESIÓN

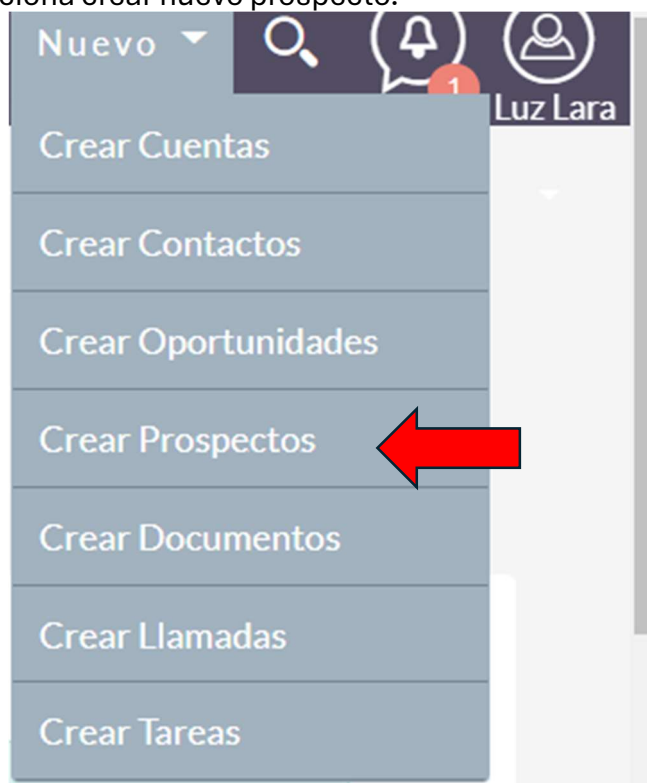
Paso 2:

Al ingresar dirígete al apartado **NUEVO** el cual se ubica en la parte superior derecha de tu pantalla antes de tu nombre.



Paso 3:

Selecciona crear nuevo prospecto.



Paso 4:

Llena los datos para poder agregar a tu prospecto, recuerda lo siguiente:

TODOS LLEVAN TIPO DE EMPLEADO, TIPO DE PRESTAMO E INTERESADO (SI/NO)

PENSIONADO: (NOMBRE, NSS, CURP, RFC, TEL)

JUBILADO: (NOMBRE, RFC, MATRICULA, DELEGACIÓN, TEL, CURP)

ACTIVO GOB CDMX: (NOMBRE, # DE EMPLEADO, RFC, TEL, CURP)

ACTIVO GEM: (NOMBRE, # DE SERVIDOR PÚBLICO, RFC, CURP)

NUEVO

GUARDAR CANCELAR

Vista Global: Cotización 1 Cotización 2 Cotización 3

Validado Reglas:

Primer Nombre:

Apellido Materno:

Género:

Campaña:

RFC:

Tel. Fijo:

NSS:

Numero de pensión:

Año de pensión:

Correo electrónico:

Tipo Prestamo:

Ingreso mensual:

Asignado a:

Matricula:

Crear oportunidad?:

Abandonado:

Validado Regla Especifica:

Apellido Paterno:

Fecha de nacimiento:

Entidad federativa:

CURP:

Móvil:

Tel. Alternativo:

No. Empleado:

Código de deudo:

Mas pensión:

Tipo de correo:

Tipo de Pensión:

Tipo de empleado:

Delegación:

Interesado?:

Fecha de cierre:

Paso 5:

Al llenar los datos de tu prospecto recuerda poner el seguimiento en el apartado de **comentarios de seguimiento** agrega la fecha y una descripción de lo que hablaste con el prospecto, para que cuando des seguimiento recuerdes un poco lo que anteriormente te menciono ejemplo:

10/12/24 Prospecto Juan está interesado en tomar un préstamo de 200 mil pesos, menciona que tiene una pensión de 50 mil pesos y el préstamo lo quiere para poder hacer una inversión en su negocio que tiene, pide que se le mande la cotización y se le llame el día Jueves a las 12:00 pm.

Comentarios seguimiento:

Comentarios mesa:

En caso de que el prospecto se encuentre interesado en tomar el préstamo tienes que mandar a consultar su capacidad de crédito con MESA DE CONTROL.

Para realizar la consulta de capacidad haz lo sigue:

Una vez registrado tu prospecto dirígete al apartado de **MÁS INFORMACIÓN** y llena los datos solicitados como el **ORIGEN DEL CONTACTO**, es decir si el cliente te llegó por mensaje de WhatsApp, por llamada en frío o mensaje de página web, etc.

En el apartado de **ESTATUS DEL CLIENTE** seleccionaras **NUEVO**.

En **SEGUIMIENTO** deberás colocar **SOLICITUD DE CAPACIDAD**.

Comentarios mesa:

MÁS INFORMACIÓN

Origen de contacto:*

Referido por:

Fecha Ultimo Seguimiento:

Estatus del cliente:*

Seguimiento:*

Al solicitar la capacidad tu cliente deberá quedar de la siguiente manera:

Origen de contacto:*

Llamada en frío

Referido por:

Fecha Ultimo Seguimiento:

10/12/2024

Estatus del cliente:*

Nuevo

Seguimiento:*

Solicitud de capacidad

En tu grupo de WhatsApp DOCUMENTOS lo mandaras lo siguiente:

DAR DE ALTA CORREO PENSIONADO

NOMBRE:

NSS:

CURP:

DAR DE ALTA CORREO JUBILADO:

NOMBRE:

MATRICULA Y DELEGACIÓN:

CURP:

Una vez respondida la capacidad en el mismo rubro de seguimiento vendrá como respuesta de capacidad de la siguiente manera.

Origen de contacto:*

Llamada en frío

Referido por:

Fecha Ultimo Seguimiento:

10/12/2024

Estatus del cliente:*

Nuevo

Seguimiento:*

Respuesta de capacidad

Valida la capacidad de crédito de tu prospecto y continua con tu trámite cambiando el seguimiento a **COTIZANDO**.

MÁS INFORMACIÓN

Origen de contacto:*

Llamada en frío

Referido por:

Fecha Ultimo Seguimiento:

10/12/2024

Estatus del cliente:*

Nuevo

Seguimiento:*

Cotizando

En caso de que no cuentes con la información completa del prospecto podrás mandar a solicitarla con Edwin en tu grupo de estadísticas. Recuerda que como mínimo debes tener un dato como TELÉFONO CURP o bien NSS.

Validado Reglas:	☐	Validado Regla Específica:	☐
Primer Nombre:	Sr.	Apellido Paterno:	SIN DATOS COMPLETOS Falta campo requerido: Apellido Paterno
Apellido Materno:		Fecha de nacimiento:	
Género:	Hombre	Entidad federativa:	
Campaña:		CURP:	
RFC:		Móvil:	32145698

Solicítalo en CRM como solicitud de información.

MÁS INFORMACIÓN	
Origen de contacto:	Llamada en frío
Referido por:	
Fecha Ultimo Seguimiento:	10/12/2024
Estatus del cliente:	Nuevo
Seguimiento:	Solicitud de informacion

Cuando haya sido atendida tu solicitud Edwin te notificará en WhatsApp.

Origen de contacto:	Llamada en frío	Estatus del cliente:	Nuevo
Referido por:		Seguimiento:	Respuesta de informacion
Fecha Ultimo Seguimiento:	10/12/2024		

Y en CRM se verá reflejado como respuesta de información y ya contarás con los datos correctos de la información del prospecto.

Primer Nombre:	ABEL	Apellido Materno:	PEREZ
Apellido Paterno:	RIVAS		
Asignado a:	Luz Lara		
Numero de pension:		Codigo de deudo:	
Año de pension:		Mes pension:	
Tel. Fijo:		Móvil:	5549142312
CURP:	RIPA460807HMCVRB02	RFC:	RIPA460807
NSS:	53694610634	Matrícula:	
Tipo de empleado:	PENSIONADO	No. Empleado:	
Delegación:		Tipo de Pension:	
Correo electrónico:	arivaper@mns.mx (Principal)	Tipo de correo:	
Tipo Prestamo:	Nomina	Fecha de cierre:	
Abanderado:	☐		
Comentarios seguimiento:	NO CUENTA CON CAPACIDAD 27/09/2023 CONSULTA: 10/19/2023-EL CORREO ES INTERNO.		

COMO CREAR UNA OPORTUNIDAD EN CRM

Cuando el cliente ya acepta el préstamo es necesario crear la oportunidad en CRM, para ello es necesario validar que cuentes con los datos requeridos en CRM. Revisa que tengas **VALIDO REGLAS Y VALIDO REGLA ESPECIFICA**.

Lo cual incluye que en cada empleado o tipo de empleado coloques los datos de manera correcta.

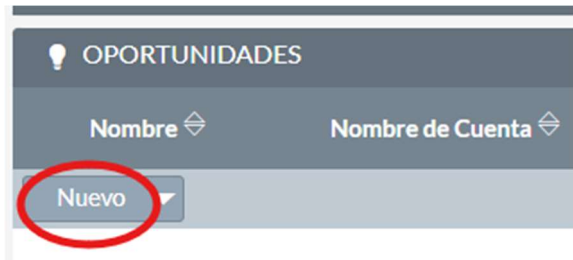
Pensionado:	Jubilado:	GOB CDMX Y GEM:
NSS:	MATRICULA:	# EMPLEADO:
CURP:	CURP:	CURP:
RFC:	RFC:	RFC:
MOVIL:	MOVIL:	MOVIL:
TIPO DE PRESTAMO:	TIPO DE PRESTAMO:	TIPO DE PRESTAMO:
TIPO DE EMPLEADO:	TIPO DE EMPLEADO:	TIPO DE EMPLEADO:

Adicional a los datos llenados de manera correcta debes de tener capacidad respondida de la semana en curso, así como la calificación de que si cumple con políticas de esta manera.

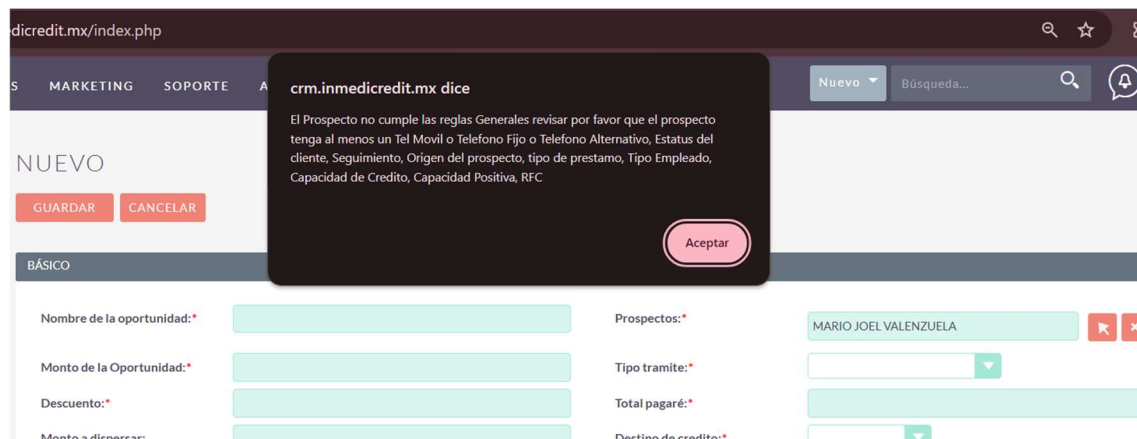
CAPACIDADES					
Fecha de Creación	Name	Observaciones	Capacidad de credito	Tipo capacidad	Estatus prospecto
Nuevo					
10/12/2024 04:54pm	Capacidad - VALENZUELA	sin créditos activos	\$17,909.19	Positiva	Si cumple políticas

Al generar tu oportunidad deberás dirigirte al apartado de oportunidades.

Selecciona **Nuevo** y te direccionara a generar tu oportunidad.



Si al generar tu oportunidad te genera la siguiente leyenda:



Deberás ir directamente al prospecto y validar que cumpla con los campos llenados de manera correcta dependiendo al tipo de empleado que vayas a generar.

Una vez que todo esté en orden comienza con tu oportunidad la cual deberá ser llenada con los datos correspondientes.

The image shows the InmediCredit form with various fields for generating an opportunity. The form is divided into two columns. The left column contains fields for: 'Nombre de la oportunidad', 'Monto de la Oportunidad', 'Descuento', 'Monto a dispersar', 'Plazo', 'Etapas de ventas' (with a dropdown menu showing 'Mesa de control'), 'Clabe interbancaria', 'Fecha de cierre', 'Tipo pension', 'Folio biometrico', 'Chip', 'Chip entregado', and 'Asesor externo'. The right column contains fields for: 'Prospectos' (filled with 'MARIO JOEL VALENZUELA'), 'Tipo tramite', 'Total pagaré', 'Destino de credito', 'Periodicidad', 'Fondeador', 'Banco', 'Tasa insoluta sin iva', 'Folio videograbacion', 'Numero asignado', 'Correo enviado', and 'Estatus oportunidad' (with a dropdown menu showing 'No enviada'). There are 'GUARDAR' and 'CANCELAR' buttons at the top left of the form.

LLENA LOS DATOS SOLICITADOS CON BASE A LO SIGUIENTE:

NOMBRE DE LA OPORTUNIDAD: Deberá de ingresarse el nombre que viene de lado izquierdo en el apartado prospecto.

MONTO DE LA OPORTUNIDAD: Es el monto que por el cual cerraste la venta, ejemplo: 50,000.00

DESCUENTO: Corresponde al pago que deberá realizar el prospecto por el crédito ya sea retención QUINCENAL/MENSUAL.

MONTO POR DISPERSAR: Solo aplica en una renovación interna, Intercompañía o LCOM y se coloca el remanente que le quedara al cliente.

PLAZO: El tiempo en el que el cliente eligió pagar el crédito.

CLABE INTERBANCARIA: Es la cuenta clabe a 18 dígitos donde recibe su nómina o pensión se puede solicitar la carátula de su estado de cuenta al cliente para obtener ese dato.

FECHA DE CIERRE: Corresponde al día en que se creó la oportunidad.

TIPO DE TRAMITE: Corresponde al tipo de crédito que estas ingresado puede ser LCOM, VENTA ASISTIDA, VENTA TRADICIONAL, RENOVACIÓN ETC.

TOTAL PAGARE: Corresponde al total a pagar al finalizar la vida del préstamo incluye interés capital e IVA.

DESTINO DE CRÉDITO: Corresponde en que utilizara el cliente este préstamo y se obtiene este dato del sondeo realizado.

PERIODICIDAD: Frecuencia en que se realizará el descuento QUINCENAL/MENSUAL.

FONDEADOR: Empresa que dispersará el capital al cliente.

BANCO: Banco en el que recibe el titular su nómina y será depositado el préstamo.

TASA INSOLUTA: Tasa en que será amortizado el préstamo.

BÁSICO	
Nombre de la oportunidad:*	MARIO JOEL VALENZUELA
Monto de la Oportunidad:*	250,000.00
Descuento:*	9,749.07
Monto a dispersar:	
Plazo:*	60 Meses
Etapas de ventas:*	Mesa de control
Clabe interbancaria:	012180055842169325
Fecha de cierre:*	10/12/2024
Prospectos:*	MARIO JOEL VALENZUELA
Tipo tramite:*	Nomina tradicional
Total pagaré:*	584,944.50
Destino de credito:*	Pagar deudas
Periodicidad:*	Mensual
Fondeador:*	MAS NOMINA
Banco:	BBVA Bancomer
Tasa insoluta sin iva:*	2.90

Al finalizar revisa los datos que vayan correctos y dale en guardar.

NUEVO

GUARDAR

CANCELAR

BÁSICO

Nombre de la oportunidad:*

MARIO JOEL VALENZUELA

Monto de la Oportunidad:*

250,000.00

Descuento:*

9,749.07

Una vez que hayas guardado tu oportunidad dirígete a tu correo y crea la oportunidad de la siguiente manera:

EN EL APARTADO (PARA): agregaras los correos correspondientes a quien será dirigido tu oportunidad.

mcontrol1@inmedicredit.mx

mcontrol2@inmedicredit.mx

mesacontrol@inmedicredit.mx

agarcia@inmedicredit.mx

ventas6@inmedicredit.mx

EN ASUNTO COLOCA:

ENVIO OPORTUNIDAD PENSIONADO/VENTA ASISTIDA + NOMBRE DEL CLIENTE.

ENVIO OPORTUNIDAD PENSIONADO/VENTA TRADICIONAL + NOMBRE DEL CLIENTE.

ENVIO OPORTUNIDAD JUBILADO/VENTA ASISTIDA + NOMBRE DEL CLIENTE.

ENVIO OPORTUNIDAD JUBILADO/VENTA TRADICIONAL + NOMBRE DEL CLIENTE.

EN EL CUERPO DEL CORREO:

NOMBRE:

NSS:

CURP:

RFC:

MONTO:

PLAZO:

EMPRESA:

BANCO:

CLABE:

ANEXARAS LA SIGUIENTE DOCUMENTACIÓN:

-INE AMBOS LADOS.

-RFC VALIDADO EN EL SAT.

-LISTA NOMINAL INE.

-INFORME DE PAGO / ESTADO DE CUENTA.

-EN CASO DE QUE EL INE NO TENGA LA DIRECCIÓN COMPLETA AGREGA COMPROBANTE DE DOMICILIO.

- 2 ULTIMAS NOMINAS EN CASO DE REQUERIRLO.

-2 ULTIMOS TARJETONES EN CASO DE REQUERIRLO.

- VENTA TRADICIONAL AGREGA FOLIO DE BIOMETRICOS Y FOLIO DE VIDEOACUERDO.

NOTIFICA POR WHATS

ENVIO OPORTUNIDAD/ NOMBRE DEL TT.

EJEMPLO DE OPORTUNIDAD EN CORREO:

NOMBRE: ISAAC ARMANDO FRESH QUIROGA
TIPO DE VENTA: VENTA TRADICIONAL
NSS:
CURP:
RFC:
CLABE: 012180001650532424
BANCO: BBVA
VIDEO: V202412050357
BIOMETRICOS: E202412050406
MONTO: 187,000
PLAZO: 60 MESES
TASA: 2.37%

8 archivos adjuntos • Analizado por Gmail

