Agencia:	SYNERJOY
Mes:	ENERO 2024
Líder:	SONIA PATRICIA MAYOR RIVERA

Formato de Seguimiento FNA

Planes de Trabajo - Agencias Externas

No.	Actividad	Tipo	Fecha Inicial	Fecha Final	Resultado (indicadores)	Observaciones
1	Reunion grupo Temas: Revision resultados Diciembre 2023	Otra	01/03/2024	01/03/2024	Indicadores de recuperación	
2	Teniendo en cuenta los resultados y la reduccion del portafolio, el grupo de trabajo queda conformado por 12 asesores. 1 coordinadora. 1 asesora de punto FNA Soacha. (Se reducen 3 puestos de trabajo)	Operativa	01/05/2024	01/05/2024	Ind. Recuperacion	El grupo de trabajo queda conformado por aquellos que han demostrado los mejores resultados
3	Reparto de la asignacion en igualdad de saldos, franjas y numero de clientes. Respetando los compromisos pendientes de pago.	Estrategia	01/03/2024	01/03/2024	Indicadores de recuperación	
4	Comienza el barrido de la asignacion con las franjas 1 a 60 y la base quieta (770 clientes)	Gestión	01/03/2024	01/03/2024	Ind. De gestion	Los clientes no contacto con corte 05, fuero retomados el 05, buscando contener la caida

5	Los principales Focos de gestion que se delimitaran durante el mes seran. 1. Seguimiento acuerdos 2. Reasignacion cliente que registren negociaciones Incumplidas durante mas de 5 dias 3. Clientes con obligaciones proclive a negociacion 4. Desmejorados, con datos de contacto previo (Historico FNA), con pagos en 2023 (Historico Adminfo) 5. Disproyectos: Revision casos especiales 6. Gestion de localizacion a Saldos capitales mayores al ticket promedio 7. Pagos improductivos (credito en caidas, mantenidos y/o que no generan facturación para la agencia) 8. Spin rate: Clientes sin gestion en mas de 7 días 9. Posible caida (Franjas 1 a 150) 10. Saldos menores para contencion y recuperacion de cartera alto valor (Mayor a $10MM)	Estrategia	01/03/2024	01/31/2024	Ind. Recuperacion	Los focos estan sujetos a cambios conforme al resultado
6	Envio diario de mensajes de texto a clientes no contacto. O localizados sin contacto telefónico en mas de una semana, que hayan autorizado canales. Haciendo hincapie en Synerjoy como aliado y las alternativas de negociacion.	Estrategia	01/03/2024	01/31/2024	Ind. Recuperacion	Se espera lograr contactos y cierres que apalanquen el resultado en el corto plazo
7	Uso constante y focalizado de herramientas Voice-Bot con foco de gestion No contacto.	Estrategia	01/03/2024	01/31/2024	Ind. Contacto	Se espera lograr contactos y cierres que apalanquen el resultado en el corto plazo

8		Estrategia	01/16/2024	01/26/2024	Ind. Monitoreo	Las actividades programadas pueden variar, confirme a los resultados
9	Gestión de Campo: De acuerdo a los resultados y la cobertura, se realizaran visitas a clientes no contactados con sk >$10MM	Gestión	01/03/2024	01/31/2024	Ind. De Contactabilidad	Los focos estan sujetos a cambios teniendo en cuenta las necesidades del portafolio y la cobertura de la agencia
10	Busqueda de datos Los clientes que no tengan datos de contacto en Adminfo se remitiran gradualmente a la asesora de punto en busqueda de información relevante. Comenzando por altos valores $50MM y mas y priorizando la posible caida del 05	Gestión	01/03/2024	01/31/2024	Ind. De Contactabilidad	
11	Pasada la quincena. Se solicitaran los Saldos menores a la asesora de Punto FNA; en creditos mantenidos y caidas. Saldos significativos que nos permitan mejorar los resultados en el corto plazo	Gestión	01/16/2024	01/31/2024	Ind. Recuperacion	Estos creditos se trabajaran diariamente hasta el cierre.
12	Los asesores que cumplan al 100% sus metas de recaudo para el dia 26. No laboraran el dia 27 de enero. Los asesores que cumplan al 120% sus metas de facturación no laboraran el 01 de febrero.	Estrategia	01/03/2024	01/31/2024	Ind. Recuperacion	

13	Capacitación: "Inteligencia emocial, como estrategia para el cierre"	Operativa	01/11/2024	01/11/2024	Ind. Recuperacion	Se busca motivar de manera positiva a los asesores a que fortalezcan sus habilidades de cierre