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

rmato de Seguimiento F
nes de Trabajo - Agencias Exter

fna AHORRO

<table>
<tr><th>No.</th><th>Actividad</th><th>Tipo</th><th>Fecha Inicial</th><th>Fecha Final</th><th>Resultado (indicadores)</th><th>Observaciones</th></tr>
<tr><td>1</td><td>La gerencia define los turnos que vamos a laborar durante octubre como sigue:
<table>
<tr><th colspan="6">JORNADAS OCTUBR 2024</th></tr>
<tr><td>31</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td>11 a 6 p.m.</td><td>8 a 5:30 p.m.</td><td>8 a 5:00 p.m.</td><td>8 a 12 m</td></tr>
<tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td></tr>
<tr><td>7:30 a 5:30 p.m.</td><td>7:30 a 5 p.m.</td><td>Festivo</td><td>7:30 a 5 p.m.</td><td>8 a 5 p.m.</td><td>8 a 3 p.m.</td></tr>
<tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td></tr>
<tr><td>FESTIVO</td><td>7:30 a 5 p.m.</td><td>8 a 5 p.m.</td><td>7:30 a 5:30 p.m.</td><td>8 a 5:30 p.m.</td><td>8 a 1 pm</td></tr>
<tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td></tr>
<tr><td>7:30 a 5:30 p.m.</td><td>7:30 a 5 p.m.</td><td>Festivo</td><td>7:30 a 5 p.m.</td><td>8 a 5 p.m.</td><td>8 a 12 m</td></tr>
<tr><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>7:30 a 5:30 p.m.</td><td>7:30 a 5 p.m.</td><td>8 a 5:30 p.m.</td><td>7 a 4 p.m.</td><td></td><td></td></tr>
</table></td><td>Gestión</td><td>10/02/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Las jornadas estan sujetas a cambios dependiendo de los resultados y del cumplimiento de las metas de gestion.</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Pese a la reduccion en la asignación; Synerjoy quiere apostarle al fortalecimiento del grupo de trabajo, a contar con personal capacitado que podra asegurar una mayor rotacion del portafolio, mejor los resultados y afrontar de manera inmediata el reto que supone un aumento en la volumetria para octubre. Para el presente mes el grupo esta integrado por 22 asesores. 1 teams leader. 1 asesora de punto. 1 coordinadora
<table>
<tr><th>No.</th><th>Identificacion</th><th>Nombre</th></tr>
<tr><td>-</td><td>31710349</td><td>SONIA PATRICIA MAYOR RIVERA</td></tr>
<tr><td>-</td><td>1112057778</td><td>CENIDE DE JESUS MARULANDA SANCHEZ</td></tr>
<tr><td>-</td><td>1022328197</td><td>JOHANNA PAOLA RODRIGUEZ CASTAÑO</td></tr>
<tr><td>1</td><td>1193435841</td><td>RICARDO BURBANO</td></tr>
<tr><td>2</td><td>1143957482</td><td>DENISE CAROLINA CASTILLO</td></tr>
<tr><td>3</td><td>1006417778</td><td>EDWIN JARAMILLO</td></tr>
<tr><td>4</td><td>1002885089</td><td>LUZ ANGELA CARABALI OCORO</td></tr>
<tr><td>5</td><td>66826616</td><td>ERIKA BASTIDAS CORDOBA</td></tr>
<tr><td>6</td><td>1112491654</td><td>LUIS ENRIQUE TOLOZA FLOREZ</td></tr>
<tr><td>7</td><td>1006102961</td><td>JHONATAN ESTIVEN BARRERA PECHENE</td></tr>
<tr><td>8</td><td>1143863641</td><td>DIANA CAROLINA MORENO RODRIGUEZ</td></tr>
<tr><td>9</td><td>1112227598</td><td>CLARA INES MARTINEZ RUIZ</td></tr>
<tr><td>10</td><td>1130603136</td><td>MAURICIO MELCHOR FIGUEROA</td></tr>
<tr><td>11</td><td>1143849364</td><td>LEYDY JOHANA GALARZA ARENAS</td></tr>
<tr><td>12</td><td>1087760190</td><td>RUTH ESTHER PRECIADO PRECIADO</td></tr>
<tr><td>13</td><td>1088253684</td><td>PAULA VARGAS</td></tr>
<tr><td>14</td><td>1318826</td><td>YAILIMAR ANDREINA CASTILLO JUSTO</td></tr>
<tr><td>15</td><td>1144181634</td><td>LEIDY JOHANNA ESPITIA MOSQUERA</td></tr>
<tr><td>16</td><td>1151959201</td><td>RAMIREZ MAZUERA DEIBY ANDREY</td></tr>
<tr><td>17</td><td>5934092</td><td>LAURA ALEJANDRA PASTOR VILORIA</td></tr>
<tr><td>18</td><td>1111688021</td><td>VALENTINA CALVO</td></tr>
<tr><td>19</td><td>1003945225</td><td>HELENA JARAMILLO</td></tr>
<tr><td>20</td><td>1005864755</td><td>AMY GERANDIN AGUIRRE CORTES</td></tr>
<tr><td>21</td><td>1143855297</td><td>MELISA ROJAS GONZALES</td></tr>
<tr><td>22</td><td>1004580815</td><td>ANGIE KATHERINE CASTRO AGUIRRE</td></tr>
</table></td><td>Estrategia</td><td>10/02/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td></td></tr>
<tr><td>3</td><td>Taller motivacional a cargo del Coach de la compañía Fernando Pulgarin. 10 a 11 am</td><td>Capacitación</td><td>10/02/2024</td><td>10/02/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Objetivo: conectar al grupo de trabajo con sus emociones, intereses, sueños y expectativas. Para llevarlos a ver en Synerjoy una empresa que puede impulsarles y que reconoce su talento.</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Se recibe asignacion por Adminfo. En espera de la brigada de negociacion; Comienza la gestion sobre clientes contactados en agosto y septiembre. Todas las franjas. Saldos Capitales mayores a $30MM. Ademas de obligaciones moras 1 a 60, corte 5, con el ideal de evitar la caida.</td><td>Gestión</td><td>10/02/2024</td><td>10/04/2024</td><td>Ind. Contención</td><td></td></tr>
<tr><td>5</td><td>Se recibe base de brigada. Comienza la gestion sobre clientes proclives a negociacion. Para luego dar continuidad por aquellos sin la marcación, por saldos pareto.</td><td>Gestión</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td></td></tr>
<tr><td>6</td><td>Reunion grupo
Temas:
Revision resultados septiembre 2024
Compromisos de gestion
Metas FNA y Synerjoy
Politica de respetos
Politica de seguridad de la informacion y clausula de confidencialidad</td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/04/2024</td><td>Indicadores de recuperación</td><td>Se generan alertas y llamados de atención teniendo en cuenta los resultados obtenidos. (Indicadores, Cumplimiento metas, Facturación)

Con el fin de mejorar la rotación del portafolio y fortalecer el cierre de negociaciones se aclara al grupo que la asignacion se hará por efectividad (Clientes en posible negociacion o con cierres efectivos)</td></tr>
<tr><td>7</td><td>Se recalcan metas de gestion diarias
Clientes: 10 por hora
Cierre de acuerdos: Promesas +Negociaciones + Propuestas de negociacion diarias= 5
Ind Contacto: 30% del total gestionado
Ind Conversion: 25% del total localizado directamente</td><td>Gestión</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Indicadores de recuperación</td><td>El cumplimiento de las metas se revisara diariamente realizando la retroalimentaciones que apliquen</td></tr>
<tr><td>8</td><td>Se solicita al area de localización aportar datos sobre los clientes sin contacto en el ultimo mes. Total 6023</td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Indicadores de recuperación</td><td>Una vez Synerjoy haga entrega de datos, comenzara la gestion de busqueda priorizando saldos potenciales que presenten deterioro.</td></tr>
<tr><td>9</td><td>Comienza la gestion por Voicebot focalizando la totalidad de la cartera no contacto, excluyendo diariamente los clientes focalizados para gestion telefonica. O aquellas lineas que de acuerdo al historico de gestion, continuen en el adminfo, pero sean erradas</td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Indicadores de recuperación</td><td>Las tareas a partir de la fecha seran diarias. Los contactos pasaran asesor para asegurar el cierre de acuerdos de pago. La gestion de no lograr el contacto posterior, se replicara de acuerdo a los horas de "mejor contacto" demarcadas por la herramienta.</td></tr>
<tr><td>11</td><td>Se remiten correos electronicos con los datos aportados por el FNA a toda la base no contacto</td><td>Estrategia</td><td>10/05/2024</td><td>10/05/2024</td><td>Indicadores de recuperación</td><td></td></tr>
</table>

<table>
<tr><td>12</td><td>Como estrategia de motivación emocional la agencia continuara premiando con 2 horas libres al asesor que obtenga los mejores resultados en Calidad y cumplimiento de metas:</td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Monitoreo</td><td>El ganador debe ser integrar, logrando el cumplimiento de sus metas.</td></tr>
<tr><td>13</td><td>Premiacion diaria al grupo de trabajo:
<table><tr><th>Factura</th><th>Premio</th></tr><tr><td>Menor de $200.000</td><td>Choco Break</td></tr><tr><td>Entre $200.000 y $499.999</td><td>Burbuja Jet</td></tr><tr><td>Entre $500.000 y $999.999</td><td>Galleta Bridge. Mani. Piazza</td></tr><tr><td>De $1.000.000 y mas</td><td>Lapiceros. Pañitos faciales</td></tr><tr><td colspan="2">Animate a facturar!!!!</td></tr><tr><td>Corte 12</td><td>El asesor que tenga la mejor factura gana PREMIO SORPRESA</td></tr><tr><td>Corte 13 al 19</td><td>El asesor que tenga la mejor factura gana PREMIO SORPRESA</td></tr><tr><td>20 al 26</td><td>El asesor que tenga la mejor factura gana PREMIO SORPRESA</td></tr><tr><td colspan="2">Animate a negociar!!!</td></tr><tr><td>Del 2 al 12</td><td>El asesor que tenga mas negociaciones CUMPLIDAS gana PREMIO SORPRESA</td></tr><tr><td>Del 13 al 19</td><td>El asesor que tenga mas negociaciones CUMPLIDAS gana PREMIO SORPRESA</td></tr><tr><td>Del 20 al 26</td><td>El asesor que tenga mas negociaciones CUMPLIDAS gana PREMIO SORPRESA</td></tr><tr><td>Del 27 al 31</td><td>El asesor que tenga mas negociaciones CUMPLIDAS gana PREMIO SORPRESA</td></tr></table></td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Incentivo emocional otorgado por la coordinacion del portafolio</td></tr>
<tr><td></td><td>Incentivos economicos:

La gerencia aprobo una bolsa de bonificaciones a repartirse entre los asesores, de acuerdo al cumplimiento de metas
<table><tr><th>Meta</th><th>Asesores</th></tr><tr><td>$200.000.000- $250.000.000</td><td>$ 9.000.000</td></tr><tr><td>$250.000.001- $350.000.000</td><td>$ 14.000.000</td></tr><tr><td>>$350MM</td><td>$ 18.000.000</td></tr></table></td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Incentivo emocional otorgado por Synerjoy</td></tr>
<tr><td>14</td><td>Continuaremos con la estrategia aprobada por el FNA, desde el 15 de enero:

•A los clientes que no esten focalizados para gestion telefónica por volumetria o prioridades, entre otras. La agencia puede remitirles mensajes diariamente a las lineas de contacto sino se encuentren al dia.

•La agencia puede realizar gestion de campo (visitas) a clientes no contactados.</td><td>Estrategia</td><td>10/04/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Se espera lograr contactos y cierres que apalanquen el resultado en el corto plazo</td></tr>
<tr><td>15</td><td>Se solicito el apoyo al depto de logistica para realizar gestion de campo a clientes no contactados, de acuerdo a la cobertura. Los focos principales son Saldos Mayores a $50MM, Creditos proclives de negociación e incumplidos sin contacto en mas de 15 dias calendario
<table><tr><th>Ciudades</th><th>Clientes</th></tr><tr><td>Bogota</td><td>101</td></tr><tr><td>Cali</td><td>185</td></tr><tr><td>Monteria</td><td>50</td></tr><tr><td>Barranquila</td><td>82</td></tr><tr><td>Cartagena</td><td>27</td></tr><tr><td>Total</td><td>445</td></tr></table></td><td>Gestión</td><td>10/09/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. De Contactabilidad</td><td>Los focos estan sujetos a cambios teniendo en cuenta las necesidades del portafolio y posibles cambios en la cobertura de la agencia.</td></tr>
<tr><td>16</td><td>Pasado el primer corte (5): 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

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</td><td>Gestión</td><td>10/07/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Estos creditos se trabajaran diariamente hasta el cierre, procurando la contencion y recuperacion del portafolio</td></tr>
<tr><td>17</td><td>Durante el mes de octubre 2024 las principales focos de gestion seran:
a. Seguimiento acuerdos
b. Focalización clientes proclives a negociación.
c. Focalización a clientes contactados en septiembre y desmejorados 2024
d. Búsqueda a no contactos alto valor
e. Gstión a saldos menores para contención o recuperación de cartera.
f. Spin rate: Clientes sin gestión en más de 7 días</td><td>Gestión</td><td>10/02/2024</td><td>10/31/2024</td><td>Ind. Recuperacion</td><td>Los focos estan sujetos a cambios teniendo en cuenta las necesidades del portafolio y posibles cambios en la cobertura de la agencia</td></tr>
</table>