

PROCEDIMIENTO N° 3

PROCEDIMIENTO: **Crear Cotización**

Versión 1

Fecha	:	01-12-2019
Versión	:	Versión 1
Código	:	VTA_003_IFG
Elaborado por	:	Carlos Patiño
Aprobado por	:	Carlos González

1. Aspectos generales de la Cotización

La Cotización es el primer contacto del potencial cliente con la Inmobiliaria FG. En esta instancia, el cliente solicita información, para comparar los beneficios y características de cada uno de los proyectos, a fin de elegir el más conveniente.

1.1.- La cotización inicia desde que el Cliente solicita información del proyecto de su interés (en sala de venta o a través de portales en línea), hasta que se imprime y entrega el inmueble cotizado. Incluye además las acciones de seguimiento posteriores, en caso que el Cliente no haya decidido reservar en el momento.

1.2.- Las cotizaciones son válidas solo por 7 días corridos, con respecto al precio, fecha y disponibilidad de la vivienda. Este es un documento referencial, por lo que no compromete a las partes ni da exclusividad sobre la propiedad.

2. Protocolo para Crear Cotización

Se entiende por Vendedor, quien es responsable de la atención de Clientes en salas de venta: Ejecutivo/Asistente Comercial.

2.1.- Todo cliente que solicita información en sala de ventas, debe recibir del Vendedor una cotización emitida por el SCI, a fin de llevar registro de los prospectos atendidos, incluyendo los resultados observados a través de las acciones de seguimiento.

2.2.- El Vendedor debe digitar la cotización en SCI, imprimirla y entregarla al Cliente. Junto con esto, entregar sólo la folletería correspondiente al proyecto de su interés:

- ✓ Ficha de la/s unidad/es
- ✓ Brochure del proyecto
- ✓ En caso de loteos, plano de emplazamiento

2.3.- Al momento de entregar la Cotización, el Vendedor debe aclarar que sólo a través de una reserva se puede garantizar que las condiciones de venta (precio) se mantendrán sin cambios (ver instructivo VTA_004_IFG_Reservar Negocio (Pre-Reserva)). El Cliente debe saber que, en caso de no firmar la reserva, los precios pueden variar posteriormente (la cotización no da exclusividad sobre la propiedad).

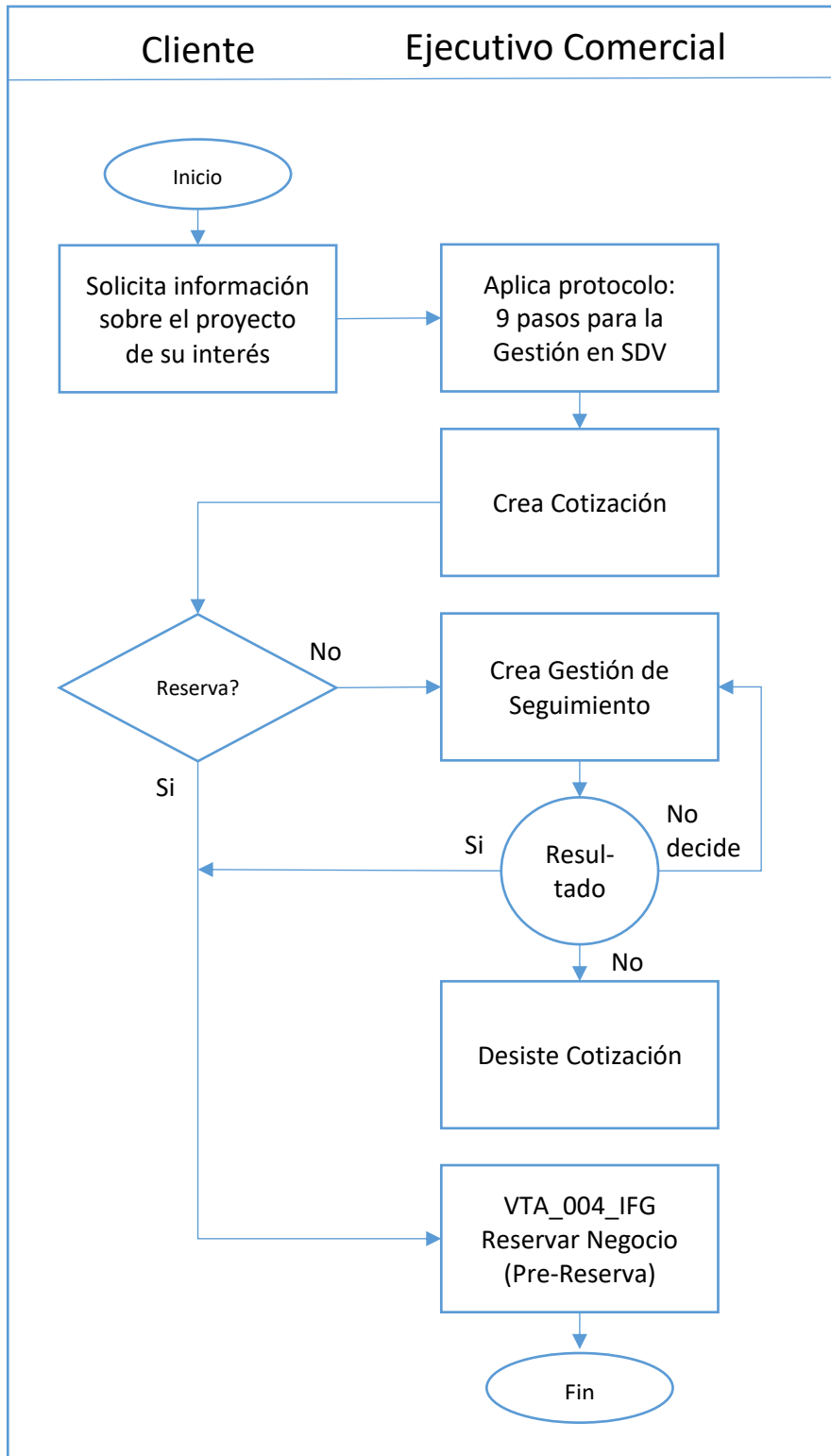
2.4.- Por cada Cotización registrada en el SCI, el Vendedor deberá crear 2 nuevas gestiones de seguimiento, antes de desistir el negocio.

2.5.- Posteriormente el Vendedor deberá dar resultado (ver inciso 7.5, del instructivo: VTA_002_IFG_Seguimiento a Oportunidades de Ventas).

3. Resumen de actividades

No.	Descripción de la Actividad	Puesto y Área	Insumo	Salida
1	Genera cotización en sistema SCI, imprime y entrega al Cliente	Ejecutivo Comercial, Ventas	SCI: Perfil Ejecutivo Comercial > Crear Cotización > Introducir datos del Cliente > Seleccione Proyecto y Etapa > Seleccione unidad > Seleccione productos secundarios (sí aplica) > Seleccione descuento otorgado por Ejecutivo Comercial (Ver Procedimiento: VTA_004_IFG_Solicitar Descuento) > Seleccione Forma de Financiamiento, Porcentaje y Cantidad de Cuotas del Pie > Genera PDF e imprime Cotización > Terminar Proceso	Cotización
2	Crea gestión de seguimiento en sistema Sci a fin de contactar nuevamente al Cliente para cerrar negocio	Ejecutivo Comercial, Ventas	SCI: Perfil Ejecutivo Comercial > Navegador: Buscar Cotización > Seleccionar Cotización > Acciones de Cotización > Crear Seguimiento > Agregue comentario y nivel de interés percibido > Añada próximo paso (de ser necesario) > Guardar (Ver procedimiento: VTA_002_IFG_Seguimiento a Oportunidades de Ventas)	Programar seguimiento
3	Ejecuta seguimiento programado: (llamar, reunión, e-mail o documento)	Ejecutivo Comercial, Ventas	SCI: Perfil Ejecutivo Comercial > Dashboard > Seleccione seguimiento ejecutado > Resultado > Indique resultado: Nueva Gestión, Desistir, Reservar, Nueva Cotización o Gestión Interna (complete todos los datos) > Grabar (Ver procedimiento: VTA_002_IFG_Seguimiento a Oportunidades de Ventas)	Seguimiento realizado
FIN DEL PROCESO				

4. Diagrama de Flujo



5. Preguntas frecuentes

5.1.- ¿Cuál es el periodo de vigencia de una cotización?

R: Las cotizaciones son válidas solo por 7 días corridos, con respecto al precio, fecha de emisión y disponibilidad de la vivienda. Este es un documento referencial, por lo que no compromete a las partes ni da exclusividad sobre la propiedad.

5.2.- Se cotizó un inmueble cuyo precio varió, antes del vencimiento de la cotización. El Cliente presenta su cotización y desea reservar la unidad. ¿Qué hacer?...

R: Se debe calcular el valor de la diferencia entre el precio cotizado y el nuevo. Luego, se debe hacer una Solicitud de Descuento Especial en el sistema SCI (ver procedimiento: VTA_005_IFG_Solicitar Descuento), equivalente a dicho monto, con el propósito de respetar el precio cotizado. Una vez que el descuento solicitado haya sido aprobado, proceder con la Reserva.

5.3.- El Cliente A cotizó un inmueble, pero no lo reservó en el momento. Otro Cliente B, cotiza el mismo inmueble y lo reserva, antes que se venza la cotización del Cliente A. Luego, el Cliente A se presenta para reservar dicho inmueble. ¿Qué hacer?...

R: Se debe ofrecer otro inmueble al Cliente A, ya que la cotización no da exclusividad sobre la propiedad. Sólo a través de la formalización de la Reserva en el SCI, se puede garantizar que un inmueble quedará apartado o no disponible para su venta.

5.4.- ¿Qué documentos debo entregar con la Cotización al Cliente?

R: Ficha de la/s unidad/es, brochure del proyecto y, en caso de loteos, plano de emplazamiento.

5.5.- ¿En caso que ocurra una falla que impida imprimir una cotización emitida por el SCI, ¿Se puede emitir una cotización manualmente?

R: Si y sólo sí...

- 1- Se tiene total seguridad que la información suministrada al cliente coincide absolutamente con la información contenida en el SCI. En caso contrario, no emitir la cotización al momento, ofreciendo al cliente que la misma le será enviada a su correo electrónico, una vez solventada la falla.
- 2- Luego que se haya solventado la falla, se debe ingresar la cotización en el SCI (de ser posible, el mismo día) y posteriormente, enviar el documento oficial al cliente.
- 3- En caso que no sea posible ingresar al sistema la cotización manual el mismo día, se debe enviar un correo informativo a la Gerencia Zonal, adjuntando la cotización manual (con fecha de emisión y firmada por el cliente), así como la cotización de reemplazo ingresada en el SCI posteriormente.
- 4- Es importante destacar que, si no se ingresa la cotización en el SCI y no se informa por correo la situación a la Gerencia Zonal, la cotización manual no tendrá ninguna validez.