

	VERSIÓN: 001
	CÓDIGO: FOR-PS-015
	PÁGINA: 1 DE 1

FORMATO ACTA DE REUNION COMERCIAL
--

ACTA DE REUNIÓN	
Comité o Grupo: COMERCIAL	Acta No. 013
Citada por: Keven Hernando Montoya - Gerente	Fecha: 24 / 01 / 2019
Coordinador: Keven Hernando Montoya - Gerente	Hora inicio: 11:40am - Fin: 1:30pm
Secretario: Luisa Fernanda Domínguez	Lugar: Hacienda El Cucharo Oficina

PARTICIPANTES			
No.	Nombre	Cargo	Teléfono
1	Keven Hernando Montoya	Gerente El Cucharo	321 203 78 22
2	Luis Guillermo Aldana	Gerente Comercializadora	312 522 10 09
3	María Alexandra Simbaqueba	Community Mannager El Cucharo	313 832 24 56
4	Luisa Fernanda Domínguez	Asistente Gerencia El Cucharo	320 267 47 35
5	Miguel Felipe Medina	Asistente de Diseño	313 832 24 56
6	Carlos Cadavid	Administrador Hacienda	316 743 48 17
7	Santiago Hernández	Veterinario Hacienda	315 731 33 72
8	Sebastián Aldana	Pc Vision	318 240 09 05

PUNTOS DE DISCUSION	
1	Definición de Paquetes Comerciales IV Día de Campo
2	Aprobación de Flyer apertura de Campaña
3	Manejo de clientes
4	Ingreso a Plataforma CRM

DESARROLLO DE LA REUNIÓN
1. Definición de Paquetes Comerciales IV Día de Campo Propuestos por Guillermo Aldana, los cuales fueron aprobados por la Gerencia de Hacienda El Cucharo, haciendo énfasis en que al ofrecerlos, no se fuera tan riguroso en el contenido siendo flexibles en ofrecer aparición en página web con el banner de la empresa interesada ó componentes que no generen costo a la Hacienda como mención en la presentación de cada lote El Sr. Keven Montoya pide que se incluya dentro de Patrocinador 2, 3 y Gran Patrocinador, la invitación por correo Masivo a sus bases de datos. . Se definen las invitaciones tanto virtuales como físicas las cuales deben ser media carta con tapa y logos de aval y organizadores. Tener listo render para disponer publicidad de gran patrocinador y ofrecerlo gráficamente.



VERSIÓN: 001

CÓDIGO: FOR-PS-015

PÁGINA: 2 DE 1

FORMATO ACTA DE REUNION COMERCIAL

PATROCINADOR 1 \$ 4.000.000	Logo Invitaciones
	Video en la pantalla led (Antes del remate)
	Logo en Catalogo
PATROCINADOR 2 \$ 6.000.000	Logo Invitaciones
	Video en la pantalla led (Antes del remate)
	Logo en Catalogo
	Menciones del martillo
	Invitación Masiva por Mail
PATROCINADOR 3 \$ 9.000.000	Banner en la pagina web cucharro y Comercializadora
	Logo Invitaciones
	Video en la pantalla led (Antes del remate)
	Logo en Catalogo
	Menciones del martillo
	Banner en la página web cucharro y comercializadora
	Logo Cubrimiento de la pasarela
GRAN PATROCINADOR \$ 12.000.000	Invitación Masiva por Mail
	Menciones del martillo
	Banner en la página web cucharro y comercializadora
	Logo Cubrimiento de la pasarela
	Logo en la publicidad redes sociales
	Espaldares de sillas (aportadas por el Cliente)
	Logo Invitaciones
	Stand Comercial de 2 x 2
	Video en la pantalla led (Antes del remate)

Volantes del Evento colocados en todas las ferias y remates, sobrio con logos Cucharo y Amor por el Bramhan, no cargadas con desfiladero y los hierros de las ganaderías invitadas sin perder el horizonte donde el protagonismo lo tenga Hacienda El Cucharo

Catálogo de Ejemplares: Producido a más tardar el 15 de mayo para enviarlo virtual

2. Aprobación de Flyer apertura de Campaña

Se aprueba el flyer de apertura de campaña de expectativa del evento.

3. Manejo de clientes día a día

	VERSIÓN: 001
	CÓDIGO: FOR-PS-015
	PÁGINA: 3 DE 1
FORMATO ACTA DE REUNION COMERCIAL	

Se determina que en cada llamada que se recibe de los clientes que piden información de Heno, Ganado, Genética ó Silo se les haga la invitación personal a la 4to Versión de día de Campo en Bogotá, de Regreso a la Ciudad.

4. Ingreso a Plataforma CRM

Sebastián Aldana como administrador de la página web crea usuarios en el CRM a todos los asistentes, con el fin de que cada persona alimente el sistema con lo avanzado, pueda delegar tareas a otros usuarios y todos puedan ver el movimiento diario, por perfil, por fecha, por cliente y ver el estado de este de acuerdo a las etapas establecidas:

- No Interesado
- Prospecto
- Interesado: Producto Agrícola / Ganado / Genética
- Comprador

Se hace prueba de la ruta de ingreso por medio de la página web y el cargue de información desde el celular de cada uno a través de la aplicación Hubspot que permite cargar las novedades finalizada la llamada e ingresar el cliente desde el contacto del celular. De manera que todos tienen permisos para poder ingresar, editar y delegar tareas, creando recordatorio para ejecutarla y/o vencimiento para terminarla, sin embargo, solo el usuario “Comercial, Alexandra Simbaqueba”, tiene permiso SuperAdministradora, quien tiene la facultad para importar la base de datos de Excel, exportarla y eliminar.

Dentro de esta plataforma también se suben las Actas de Reuniones, Material fotográfico Aprobado, Plan de Medios, Indicadores de Costos que permitan tener la información en tiempo real con gráficos y a la vista de los usuarios. A lo que se pide discreción con la información la cual es de uso restringido.

No.	Tarea	Responsable	Observaciones
1.	Actualización de Bases de Datos	Alexandra Simbaqueba	Filtración de las bases de datos para subirlas al CRM
2.	Registrar las novedades que cada persona del equipo reciba de cada cliente.	Carlos Cadavid Santiago Hernández	
3.	Descargar la app en los celulares para facilidades de actualización de información.	Luisa Domínguez Alexandra Simbaqueba	