

Responsable	Diagrama de flujo	Actividades
Gerente de Ventas	Realiza plan mensual de prospección	Realiza mensualmente el Plan de Prospección basado en: El objetivo de ventas, inventario de vehículos, líneas de enfoque, tráfico de piso, resultado de los eventos realizados, prospectos de calle y pruebas de manejo. Se debe dar seguimiento semanal al cumplimiento del plan a través del Reporte de Efectividad de Eventos de Prospección (REEP)
Gerente de Ventas	Establece objetivos de ventas y prospección	Establece objetivos mensuales de prospección, prueba de manejo y conversión, basados en el inventario actual y plan de comisiones vigentes en las líneas de enfoque.
Administrador de Prospección	Registra objetivos en sistema de prospección	Registra los objetivos de ventas y prospección por Asesor en sistema de prospección. Se deben establecer objetivos de efectividad en piso, efectividad de pruebas de manejo, prospectos inactivos, actividades no cumplidas y conversión.
Recepcionista/ Coordinador WEB/ Asesor de Compra	¿Prospecto de piso? No → ¿Prospecto WEB? No → ¿Prospecto calle? Si → Atiende y registra información en sistema de prospección durante la recepción Si → Verifica correo electrónico, contacta y atiende inmediatamente al prospecto WEB Si → Registra prospectos captados de de calle en sistema de prospección	Recepcionista registra inmediatamente en el sistema de prospección a los prospectos que acuden a piso de ventas. El Asesor de Compra registra diariamente en el sistema de prospección a los prospectos de calle, eventos o llamadas telefónicas. Los prospectos de internet que solicitaron una cotización o prueba de manejo deben ser atendidos de forma inmediata por el Coordinador de Prospectos WEB. Se debe asegurar que el Asesor de Compra designado se comunique con él cliente y lo atienda en máximo 1 hora.
Asesor de Compra	Programa y registra compromisos con el cliente, dando seguimiento	Da seguimiento a los prospectos, atendiendo los compromisos realizados con el cliente y programando nuevas actividades. Debe cumplir con sus actividades diarias en el sistema de prospección: Revisión de prospectos inactivos, actividades realizadas, registro de pruebas de manejo realizadas y seguimiento postventa.
Gerente de Ventas	Revisa cumplimiento del proceso a través del coaching por vendedor	Revisa diariamente los principales indicadores: Captación de prospectos, ventas, prospectos inactivos, actividades no cumplidas, pruebas de manejo, conversión y efectividad en piso. Debe tener reuniones con los Asesores de Compra para revisar el cumplimiento de objetivos, dando retroalimentación para cumplir con los objetivos.
Gerente de ventas	Analiza resultados del plan y compara contra objetivo	Analiza resultados al cumplimiento del plan mensual de prospección y generar un plan de acción en caso que no se cumplan los objetivos.