

# Manual de Uso SGC 2.0



**AFP HABITAT**  
Sistema Gestion de Clientes



AFP  
**HABITAT**  
Seguridad y Confianza

# ¿Qué es el SGC?

---

- ✓ El SGC (Sistema de gestión de clientes), es un administrador de contactos (clientes) que **ayuda a llevar el registro de actividades de Gestión Comercial** y además **permite gestionar el tubo de negocios** a distintos niveles en la organización.
- ✓ Existen dos tipos de contacto: Prospectos y Clientes de cartera.
- ✓ Prospectos → Potencial cliente Habitat
- ✓ Cliente cartera → Cliente Habitat vigente, perteneciente a cartera del usuario correspondiente
- ✓ Ingresar al sistema a través de la siguiente dirección: **<http://sgc.afphabitat.cl>**

# Acceso al sistema

---

- ✓ Ingresa al sistema a través de: <https://sgc.afphabitat.cl/>, donde tu usuario será tu correo corporativo y la contraseña será la clave de red Habitat.
- ✓ Para dispositivos móviles deben ingresar a través del navegador web de su dispositivo (Safari en Iphone, Chrome en Android), con el mismo link (<https://sgc.afphabitat.cl/>)
- ✓ Deben iniciar sesión con su correo y clave Habitat, y realizar la validación de captcha para poder ingresar fuera de la red Habitat. Si les aparece un error de ingreso deben permitir el ingreso al sitio.

# Pantalla de inicio

- ✓ En la pantalla de inicio se encuentra el índice del sistema, desde el cual se puede ir a las distintas secciones.

The screenshot displays the AFP HABITAT dashboard. The top header includes the logo, the text 'Sistema Gestion de Clientes', a search bar, and user profile information. A left sidebar contains a navigation menu with the following items: TABLERO, CARTERA, PROSPECTOS, TAREAS, CALENDARIO, and BASE DE CONOCIMIENTO. The main content area is divided into several sections: 'RESUMEN DE PROSPECTOS' with a table of prospect statuses, 'Resumen de las tareas' showing task completion status, and 'Resumen de prospectos' with a legend for prospect stages.

RESUMEN DE PROSPECTOS	
0 PRIMER CONTACTO	0%
0 REUNIÓN AGENDADA	0%
0 PENDIENTE POR EL CLIENTE	0%
0 RECHAZADO	0%
0 CIERRE EXITOSO	0%

**Resumen de las tareas** [Nueva tarea](#) | [Ver todo](#)

⚠ Últimas tareas

No existen tareas

✓ Tareas acabadas recientemente

No existen tareas terminadas

**Resumen de prospectos**

■ Primer Contacto ■ Reunion Agendada  
■ Pendiente por el Cliente ■ Rechazado  
■ Cierre Exitoso

# Pantalla de inicio

- ✓ Al ingresar estarás sobre tu tablero(1), el cual contiene un resumen de tus prospectos ingresados del mes a la fecha con su último estado actualizado (2) y de tus tareas agendadas del mes (3)

The screenshot displays the AFP HABITAT dashboard. The header includes the logo, 'Sistema Gestion de Clientes', a search bar, and user profile information. The left sidebar contains navigation options: 'TABLERO' (1), 'CARTERA', 'PROSPECTOS', 'TAREAS', and 'CALENDARIO'. The main content area features three widgets: 'RESUMEN DE PROSPECTOS' (2) with a table of prospect statuses, 'Resumen de las tareas' (3) showing task progress, and a 'Resumen de prospectos' section at the bottom with a legend for 'Primer Contacto' and 'Reunion Agendada'.

Estado	Cantidad	Porcentaje
0 PRIMER CONTACTO	0	0%
0 REUNIÓN AGENDADA	0	0%
0 PENDIENTE POR EL CLIENTE	0	0%
0 RECHAZADO	0	0%
0 CIERRE EXITOSO	0	0%

Tarea	Estado
Últimas tareas	No existen tareas
Tareas acabadas recientemente	No existen tareas terminadas

# Pantalla de inicio

- ✓ Al ingresar estarás sobre tu tablero(1), el cual contiene un resumen de tus prospectos ingresados del mes a la fecha con su último estado actualizado (2) y de tus tareas agendadas del mes (3).
- ✓ Además tendrán un panel de indicadores (4), donde podrán ver su cantidad de prospectos ingresados en el mes y su % de cierre. Y los indicadores de comportamiento cartera con el % cobertura realizado en el mes, y si sus clientes cartera tienen ingreso APP y asesoría realizada.

The screenshot displays the AFP HABITAT dashboard. The top navigation bar includes the logo, search bar, and user profile. The left sidebar contains menu items: TABLERO (highlighted with a red box), CARTERA, PROSPECTOS, TAREAS, CALENDARIO, and BASE DE CONOCIMIENTO. The main content area is divided into several sections:

- RESUMEN DE PROSPECTOS (2):** A table showing prospect status counts and percentages: 0 PRIMER CONTACTO (0%), 0 REUNIÓN AGENDADA (0%), 0 PENDIENTE POR EL CLIENTE (0%), 0 RECHAZADO (0%), and 0 CIERRE EXITOSO (0%). A red box highlights this section, and a red circle with the number 1 is placed over the 'PENDIENTE POR EL CLIENTE' row.
- Resumen de las tareas (3):** A summary of tasks, showing 'Últimas tareas' (No existen tareas) and 'Tareas acabadas recientemente' (No existen tareas terminadas). A red box highlights this section.
- PANEL DE INDICADORES CLAVES (4):** A section for key indicators, including 'Indicadores de comportamiento Tubo' and 'Indicadores de comportamiento Cartera'. Below this is a table for 'Prospectos Ingresados', 'Tubo de Negocios', and 'Cierre del Mes', all showing 0 for 'Eieazar Jesus Molina' with 0.00% completion. A red box highlights this section.
- Resumen de prospectos:** A donut chart showing the distribution of prospect statuses: Primer Contacto (blue), Reunion Agendada (light blue), Pendiente por el Cliente (orange), Rechazado (red), and Cierre Exitoso (green).
- Calendar:** A calendar view for July 2019, showing dates from 1 to 7.

# Pantalla de inicio

- ✓ En la misma sección de pantalla inicio (módulo tablero), podrán encontrar un comparador de inversiones (5), que les permite comparar rentabilidad y costos respecto a la competencia (para producto obligatorio y voluntario), para más detalle de este comparador favor consultar su manual. Resumen de prospectos (7) con el gráfico de como se componen sus estados y cierres, y la última semana del calendario (8) para visualizar sus tareas (principalmente sus reuniones con clientes).

The screenshot displays the HABI IAI dashboard interface. On the left is a dark blue sidebar with navigation icons and labels: PROSPECTOS, TAREAS, CALENDARIO, and BASE DE CONOCIMIENTO. The main content area is divided into several sections:

- Top Left:** A progress bar labeled "0 CIERRE EXITOSO" with "0%" below it.
- Top Right:** A section titled "Resumen de prospectos (7)" containing a donut chart. The legend indicates: Primer Contacto (dark blue), Reunion Agendada (light blue), Pendiente por el Cliente (orange), Rechazado (red), and Cierre Exitoso (green). The chart is currently all dark blue.
- Middle Left:** A section titled "COMPARADOR DE INVERSIONES (5)" with the sub-header "Comparador de rentabilidad". It includes a "Tipo de ahorro" dropdown menu (currently "Seleccionar..."), a "Datos cliente" section with a "RUT" input field (placeholder "Ingrese rut..."), a "Nombre Cliente" input field (placeholder "Ingrese nombre..."), and an "Aporte inicial" input field (placeholder "Ingrese monto...").
- Middle Right:** A section titled "(8)" showing a calendar for the week of June 24-30, 2019. The calendar header includes "Hoy", "Mes", "Semana", "Día", "Expandir", and "Filtrar Por". The calendar grid shows dates from 24/6 to 30/6.

At the bottom right, the HABI IAI logo is displayed with the tagline "Seguridad y Confianza".

# Módulo Cartera - Inicio

- ✓ Permite la visualización de tus clientes vigentes de cartera. Para ventas son los clientes que han ingresado por un traspaso obligatorio del canal en los últimos 24 meses. Para Cuentas Claves y Sucursales son los clientes asignados en su proceso de carterización.

VISUALIZAR COMO TABLERO

Filtrar por

Cartera Consultoria, Cartera Venta

Estado de Asesoría

Renta en UF

Marca de Productos Voluntarios

Fuente

Origen

Fec. Incorporacion - Desde

Fec. Incorporacion - Hasta

Contacto Efectivo

Tipo de cliente

Cluster de Canales

Segmento de Necesidades

Ahorro Voluntario

Ingreso a la APP

25 ACCIONES MASIVAS

Buscar:

<input type="checkbox"/>	RUT	Nombre	Ap Paterno	Ap Materno	Cliente Asesorado	Renta UF	Fecha Suscripción	Empresa	Email
<input type="checkbox"/>	9.215.027-5	PEDRO ANTONIO	MARIN	LOYOLA	✓	73.00	1998-06-01		pmarin@lq.cl
<input type="checkbox"/>	7.000.037-7	ALAIN EMILE	ROCHETTE	GARCIA	✓	72.00	1998-09-01		arochette@fcpla.com

# Módulo Cartera - Inicio

- ✓ Los datos que pueden visualizar de su cartera en este listado son: Rut, Nombre, Apellidos, Marca Asesoría, Renta UF, Fecha suscripción OTI, Empresa, Email, Teléfonos, Marca Ingreso APP, Saldo Inicial de sus cuentas (obligatorias y voluntarias), Marca de ultimo contacto.

25 ACCIONES MASIVAS

<input type="checkbox"/>	RUT	Nombre	Ap Paterno	Ap Materno	Cliete Asesorado	Renta UF	Fecha Suscripción	Empresa	Email	Teléfono	Celular	Tags	Asignado	Estado	Fuente
<input type="checkbox"/>	9.215.027-5	PEDRO ANTONIO	MARIN	LOYOLA	✓	73.00	1998-06-01		pmarin@lq.cl		+56 997994938			Cartera Consultoria	Cartera Mensual
<input type="checkbox"/>	7.000.037-7	ALAIN EMILE	ROCHETTE	GARCIA	✓	72.00	1998-09-01		arochette@fcpla.com	+56 2222459399	+56 967894808			Cartera Consultoria	Cartera Mensual
<input type="checkbox"/>	7.162.326-2	MARCELO JAVIER	MAGOFKE	GARBARINI	✓	75.00	1988-02-29		mjmagofke@gmail.com		+56 981990852			Cartera Consultoria	Cartera Mensual
<input type="checkbox"/>	7.054.638-8	MARIE PAULE	ITHURBISQUY	LAPORTE	✓	73.00	2007-08-01		pithurbisquy@gmail.com	+56 22101200	+56 975173806			Cartera Consultoria	Cartera Mensual

Buscar:

Estado	Fuente	Tipo Cliente	Canal	Segmento Necesidades	Ahorro Voluntario	Usa APP	Saldo OBL	Saldo APV	Saldo CAV	Saldo PV	Último contacto	Creado
Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente	Sin Contacto	Desinvolucrado Emergente	Depositante Regular	✓	184.470.650	400.141.176	1.436.456.541	1.836.597.717	hace 10 meses	hace 2 años
Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente	Sin Contacto	Desinvolucrado Emergente	Depositante Regular	✓	58.638.405	0	1.671.816.383	1.671.816.383	hace 2 meses	hace 2 años
Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente	Habiexpress	Desinvolucrado	Grandes Depositos	✓	203.549.658	1.474.369.347	101.988.080	1.576.357.427	hace 2 meses	hace 2 años
Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente	Habiexpress	Inversionista Autogestionado	Cuenta Correntista y Ahorrador por Obligaciones	✓	202.060.419	681.449.364	634.909.329	1.316.358.693	hace 6 meses	hace 2 años

# Módulo Cartera - Inicio

- ✓ Podrán buscar al cliente por cualquiera de los datos anteriormente descritos.
- ✓ Por ejemplo buscar por nombre: En este caso se escribió el nombre Marcelo y aparecieron todos los clientes de cartera con dicho nombre

25 ACCIONES MASIVAS

Q Marcelo

<input type="checkbox"/>	RUT	Nombre	Ap Paterno	Ap Materno	Cliente Asesorado	Renta UF	Fecha Suscripción	Empresa	Email	Teléfono	Celular	Tags	Asignado	Estado	Fuente	Tipo Cliente
<input type="checkbox"/>	7.162.326-2	MARCELO JAVIER	MAGOFKE	GARBARINI	✓	75.00	1988-02-29		mjmagofke@gmail.com		+56 981990852			Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente
<input type="checkbox"/>	7.012.365-7	CLAUDIO MARCELO	HELD	BARRANDEGUY	✓	75.00	2001-01-31		cheld@apacom.cl	+56 294364760	+56 994364760			Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente
<input type="checkbox"/>	7.219.685-6	SERGIO MARCELO	SIFON	MALBEC	✓	75.00	2013-09-30		sergio.sifon@indigo-itspa.com	+56 228801907	+56 995483881			Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente
<input type="checkbox"/>	10.203.885-1	MARCELO ANTONIO	CANO	CAPPELLACCI	✓	75.00	2002-08-01			+56 227434465	+56 998293094			Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente

- ✓ Otro ejemplo: Buscar por Rut exacto, y aparecerá el cliente con dicho Rut

Ingreso a la APP

25 ACCIONES MASIVAS

Q 7.162.326-2

<input type="checkbox"/>	RUT	Nombre	Ap Paterno	Ap Materno	Cliente Asesorado	Renta UF	Fecha Suscripción	Empresa	Email	Teléfono	Celular	Tags	Asignado	Estado	Fuente	Tipo Cliente	Canal
<input type="checkbox"/>	7.162.326-2	MARCELO JAVIER	MAGOFKE	GARBARINI	✓	75.00	1988-02-29		mjmagofke@gmail.com		+56 981990852			Cartera Consultoria	Cartera Mensual	Cliente	Habliexpress

- ✓ Podrían buscar también por un teléfono o email (en casos en que tienen email o llamado del cliente y no reconocen quién es), o por cualquier dato de los contenidos en las fichas clientes.

# Módulo Cartera - Filtros

- ✓ Existen distintos filtros en este modulo, que les permitirán gestionar sus carteras

1) **Tipo de cartera** → Corresponde al tipo de cartera que necesitamos visualizar, en este caso se encuentra señalada Cartera Consultoría que es la correspondiente a canal cuentas claves.

Filtrar por

Cartera Consultoria

Seleccionar Todos Desmarcar Todos

Cartera Consultoria ✓

Cartera Ventas

Cartera Sucursales

Cartera Pull

Cartera Canal Express

Cartera Huerfana

25 ACCIONES MASIVAS

2) **Estado Asesoría** → Corresponde al estado de asesoría del cliente.

- Ventas: Simulación de pensión web, Suscripción de plan o traspaso de saldo PV  $\geq$  1 millón en los últimos 24 meses
- Cuentas Claves: Simulación de pensión web o v360, Suscripción de plan o traspaso de saldo PV  $\geq$  1 millón en los últimos 24 meses
- Sucursales: Simulación de pensión v360, suscripción de plan o traspaso de saldo PV  $\geq$  1 millón últimos 24 meses

Estado de Asesoría

Cliente asesorado

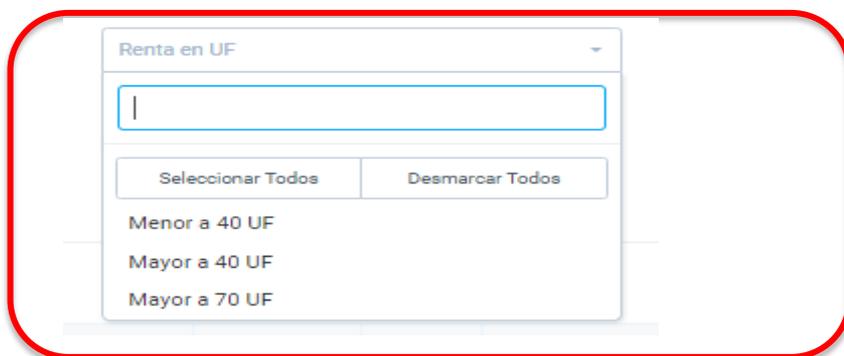
Cliente NO asesorado

# Módulo Cartera - Filtros

**3) Renta UF** → Corresponde al rango de renta al cual corresponde el cliente

Para ventas la Renta UF es la del ingreso del cliente (Previred o Ajuste de renta)

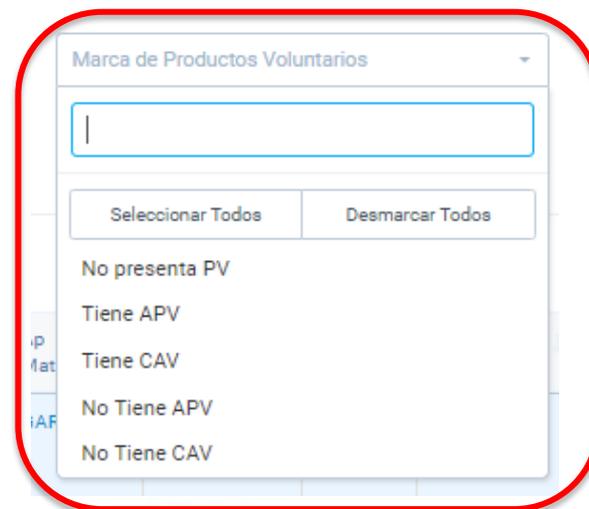
Para cuentas claves y sucursales es la ultima renta imponible del cliente en Habitat



The screenshot shows a dropdown menu titled "Renta en UF". It features a search input field at the top. Below the input field are two buttons: "Seleccionar Todos" and "Desmarcar Todos". The menu lists three filter options: "Menor a 40 UF", "Mayor a 40 UF", and "Mayor a 70 UF".

**4) Marca de Producto Voluntario** → Corresponde a la situación de saldos de producto voluntario del cliente hasta el término del mes anterior.

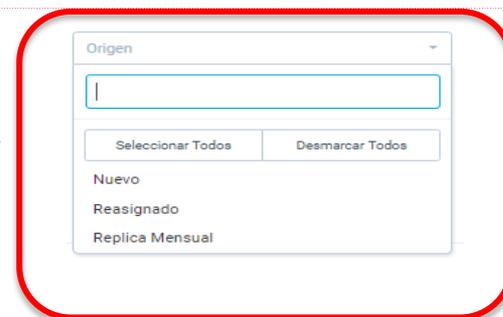
- No presenta PV → Cliente no tiene saldos vigentes de ningún producto voluntario
- Tiene APV → Cliente posee saldo vigente de APV
- Tiene CAV → Cliente posee saldo vigente de CAV
- No tiene APV o No tiene CAV es para complementar el filtro anterior, por ejemplo puedo seleccionar Tiene APV y No tiene CAV para visualizar a los clientes que tienen únicamente saldo en APV (no tiene una CAV).



The screenshot shows a dropdown menu titled "Marca de Productos Voluntarios". It features a search input field at the top. Below the input field are two buttons: "Seleccionar Todos" and "Desmarcar Todos". The menu lists five filter options: "No presenta PV", "Tiene APV", "Tiene CAV", "No Tiene APV", and "No Tiene CAV".

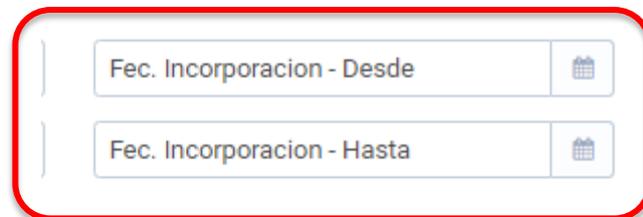
# Módulo Cartera - Filtros

**5) Origen** → Es para saber si el cliente es un nuevo carterizado (ingresa a la cartera en el mes que se este trabajando), si es una reasignación de otra cartera o si se mantiene de la cartera anterior (replica mensual)



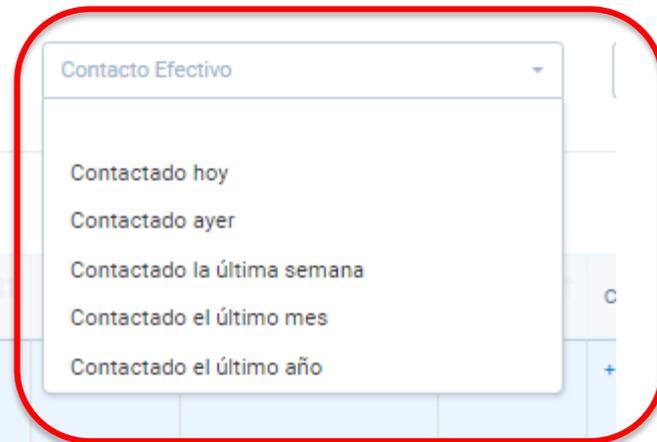
The screenshot shows a dropdown menu titled 'Origen'. Below the title is a search input field. Underneath are two buttons: 'Seleccionar Todos' and 'Desmarcar Todos'. The menu is currently open, showing three options: 'Nuevo', 'Reasignado', and 'Replica Mensual'.

**6) Fecha de incorporación** → Es para que área ventas pueda trabajar sus campañas de acuerdo a la fecha en que se traspasaron los clientes



The screenshot shows two date selection fields. The first is labeled 'Fec. Incorporacion - Desde' and the second is 'Fec. Incorporacion - Hasta'. Both fields have a calendar icon on the right side.

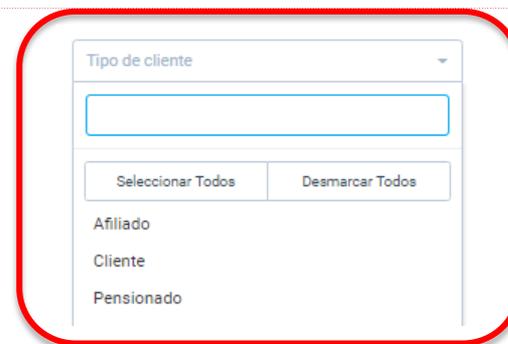
**7) Contacto Efectivo** → Les permite filtrar los últimos periodos de tiempo en que el cliente ha tenido ingresada una actividad de contacto. Por ejemplo si filtramos por Contactado el ultimo mes, nos aparecerán todos los clientes a los cuales les hemos ingresado una actividad de contacto en el último mes.



The screenshot shows a dropdown menu titled 'Contacto Efectivo'. The menu is open, displaying a list of time-based filters: 'Contactado hoy', 'Contactado ayer', 'Contactado la última semana', 'Contactado el último mes', and 'Contactado el último año'. There are scrollbars on the right side of the menu.

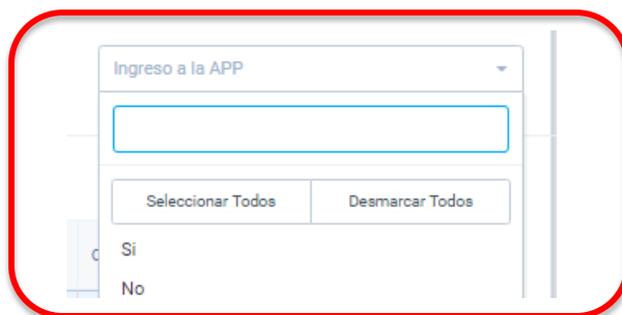
# Módulo Cartera - Filtros

8) **Tipo de cliente** → Es para identificar si el cliente es Afiliado, Pensionado o Cliente (el que solo tiene PV y no obligatorio)



The screenshot shows a filter interface for 'Tipo de cliente'. It features a dropdown menu at the top with the text 'Tipo de cliente' and a downward arrow. Below the dropdown is a search input field. Underneath the search field are two buttons: 'Seleccionar Todos' and 'Desmarcar Todos'. At the bottom, there is a list of three options: 'Afiliado', 'Cliente', and 'Pensionado'.

9) **Ingreso APP** → Es para identificar si el cliente ha ingresado a la APP durante el ultimo año. Información será actualizada diariamente.



The screenshot shows a filter interface for 'Ingreso a la APP'. It features a dropdown menu at the top with the text 'Ingreso a la APP' and a downward arrow. Below the dropdown is a search input field. Underneath the search field are two buttons: 'Seleccionar Todos' and 'Desmarcar Todos'. At the bottom, there is a list of two options: 'Si' and 'No'.

# Módulo Cartera – Ficha cliente

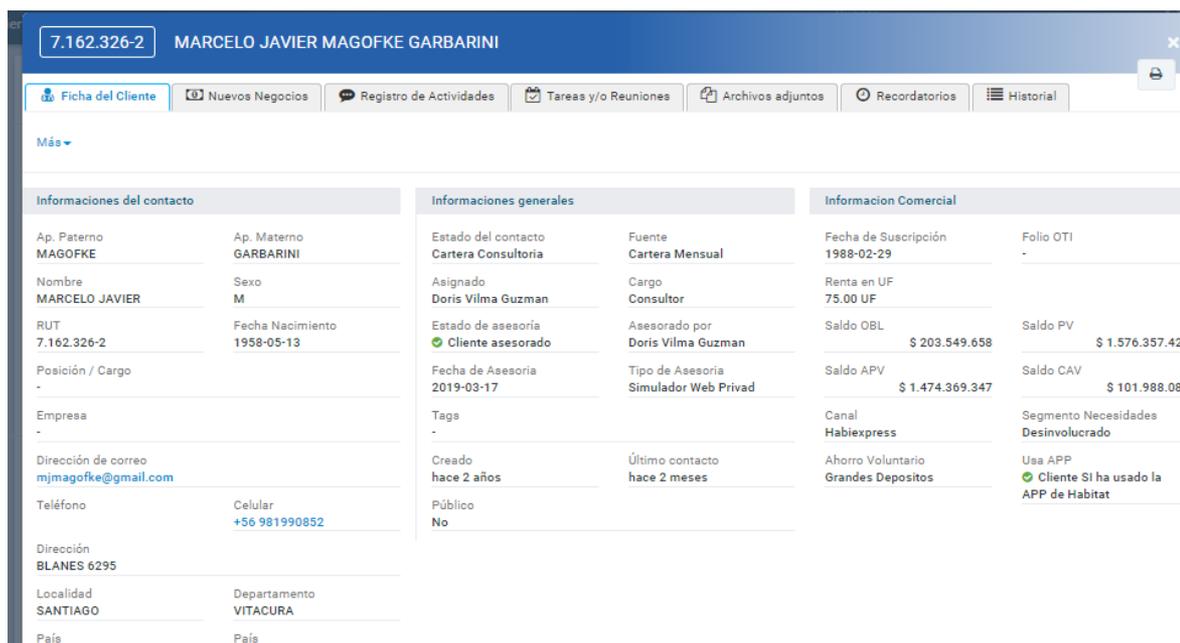
- ✓ Se puede ingresar a la ficha del cliente haciendo clic en cualquier dato con hipervínculo, en este caso de ejemplo se hace clic en el Rut



The screenshot shows a table with columns: RUT, Nombre, Ap Paterno, Ap Materno, Cliente Asesorado, Renta UF, Fecha Suscripción, Empresa, Email, and Teléfono. The RUT value '7.162.326-2' is highlighted with a red box.

<input type="checkbox"/>	RUT	Nombre	Ap Paterno	Ap Materno	Cliente Asesorado	Renta UF	Fecha Suscripción	Empresa	Email	Teléfono
<input type="checkbox"/>	7.162.326-2	MARCELO JAVIER	MAGOFKE	GARBARINI	✓	75.00	1988-02-29		mjmagofke@gmail.com	

- ✓ Se abrirá la ficha con todos los datos del cliente visualizados anteriormente como listado en primera vista de carteras (Ojo: Para modificar un dato de contacto del cliente debe hacerse a través de V360)



The screenshot shows the client profile page for MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI (RUT: 7.162.326-2). The page is divided into three main sections: Informaciones del contacto, Informaciones generales, and Informacion Comercial.

Informaciones del contacto		Informaciones generales		Informacion Comercial	
Ap. Paterno MAGOFKE	Ap. Materno GARBARINI	Estado del contacto Cartera Consultoria	Fuente Cartera Mensual	Fecha de Suscripción 1988-02-29	Folio OTI -
Nombre MARCELO JAVIER	Sexo M	Asignado Doris Vilma Guzman	Cargo Consultor	Renta en UF 75.00 UF	
RUT 7.162.326-2	Fecha Nacimiento 1958-05-13	Estado de asesoría ✓ Cliente asesorado	Asesorado por Doris Vilma Guzman	Saldo OBL \$ 203.549.658	Saldo PV \$ 1.576.357.427
Posición / Cargo -		Fecha de Asesoría 2019-03-17	Tipo de Asesoría Simulador Web Privad	Saldo APV \$ 1.474.369.347	Saldo CAV \$ 101.988.080
Empresa -		Tags -		Canal Habixpress	Segmento Necesidades Desinvolucrado
Dirección de correo mjmagofke@gmail.com		Creado hace 2 años	Último contacto hace 2 meses	Ahorro Voluntario Grandes Depositos	Usa APP ✓ Cliente SI ha usado la APP de Habitat
Teléfono	Celular +56 981990852	Público No			
Dirección BLANES 6295					
Localidad SANTIAGO	Departamento VITACURA				
País	País				

# Módulo Cartera – Ficha cliente

- ✓ Si quiero hacer un negocio al actual cliente cartera, puedo seleccionar la pestaña Nuevos Negocios. En dicha pestaña debo seleccionar los tipos de negocio que realizaré con el cliente y presionar Añadir Nuevo Negocio.

The screenshot displays the 'Ficha del Cliente' interface for MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI (RUT: 7.162.326-2). The 'Nuevos Negocios' tab is highlighted with a red box. The interface is divided into three main sections: 'Informaciones del contacto', 'Informaciones generales', and 'Informacion Comercial'.

Informaciones del contacto		Informaciones generales		Informacion Comercial	
Ap. Paterno MAGOFKE	Ap. Materno GARBARINI	Estado del contacto Cartera Consultoria	Fuente Cartera Mensual	Fecha de Suscripción 1988-02-29	Folio OTI -
Nombre MARCELO JAVIER	Sexo M	Asignado Doris Vilma Guzman	Cargo Consultor	Renta en UF 75.00 UF	
RUT 7.162.326-2	Fecha Nacimiento 1958-05-13	Estado de asesoría Cliente asesorado	Asesorado por Doris Vilma Guzman	Saldo OBL \$ 203.549.658	Saldo PV \$ 1.576.357.427
Posición / Cargo -		Fecha de Asesoría 2019-03-17	Tipo de Asesoría Simulador Web Privad	Saldo APV \$ 1.474.369.347	Saldo CAV \$ 101.988.080
Empresa -		Tags -		Canal Habiexpress	Segmento Necesidades Desinvolucrado
Dirección de correo mjmagofke@gmail.com		Creado	Último contacto	Ahorro Voluntario	Usa APP
Teléfono					
Dirección BLANES 0295					
Localidad SANTIAGO					
País					

The 'Nuevos Negocios' tab is active, showing the following options:

- Fecha de Nueva Propuesta: 2019-06-29
- Tipo de Contacto: Nada seleccionado
- Trasposos a favor:
  - Traspaso OBL
  - Traspaso CAV
  - Traspaso APV
- Planes (Nuevos Negocios):
  - Plan CAV
  - Plan APV
- Depositos Directos:
  - Deposito Directo CAV
  - Deposito Directo APV

The 'AÑADIR NUEVO NEGOCIO' button is highlighted with a red box.

# Módulo Cartera – Ficha cliente

- ✓ Si quiero agregar una actividad realizada con el cliente (contacto para cubrir cobertura) debo seleccionar la pestaña Registro de Actividades. Si mi contacto fue efectivo debo seleccionar la opción verde y agregar que tipo de contacto fue (Email, Llamado o Reunión). En el cuadro de abajo pueden añadir comentarios de la actividad. Si el contacto no es efectivo se puede registrar en opción amarilla, pero será solo referencial (no se agrega a medición de cobertura)

The screenshot displays the 'Ficha cliente' interface for 'MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI' (ID: 7.162.326-2). The 'Registro de Actividades' tab is highlighted with a red box. Below the tabs, the 'Tipo de Contacto' is set to 'Llamada Telefonica' and the 'Resultado' is 'Asesoría'. Two activity options are shown: a yellow box for 'Se registra la actividad, pero NO logré contactarme con este Cliente' (with a date of 2019-06-29) and a green box for 'SI logré ponerme en contacto con este cliente' (with a date of 2019-06-28 00:00). A red box highlights the 'AÑADIR ACTIVIDAD' button at the bottom right.

7.162.326-2 MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI

Ficha del Cliente Nuevos Negocios **Registro de Actividades** Tareas y/o Reuniones Archivos adjuntos Recordatorios Historial

Más ▾

Informaciones del contacto

Ap. Paterno  
MAGOFKE

Nombre  
MARCELO JAVIER

RUT  
7.162.326-2

Posición / Cargo  
-

Empresa  
-

Dirección de correo  
mjmagofke@gmail.com

Teléfono

Dirección  
BLANES 6295

Localidad  
SANTIAGO

País

7.162.326-2 MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI

Ficha del Cliente Nuevos Negocios **Registro de Actividades** Tareas y/o Reuniones Archivos adjuntos Recordatorios Historial

Tipo de Contacto Resultado

Llamada Telefonica Asesoría

Se registra la actividad, pero NO logré contactarme con este Cliente ☹ Fecha de Actividad

2019-06-29

SI logré ponerme en contacto con este cliente ☺ Fecha de contacto efectivo

2019-06-28 00:00

AÑADIR ACTIVIDAD

# Módulo Cartera – Ficha cliente

- ✓ Si quiero agregar una tarea futura con el cliente, debo ingresar a la pestaña de tareas y/o Reuniones. Allí ingresan el título de la tarea o reunión y la fecha de dicha realización (esta automáticamente se guardara en su calendario). Una tarea por ejemplo puede ser enviar un email de cumpleaños y una reunión cuando quedaron de reunirse con el cliente,

The screenshot displays the CRM interface for a client named Marcelo Javier Magofke Garbarini. The main interface shows the 'Tareas y/o Reuniones' tab selected. A modal window titled 'Añadir tarea' is open, allowing the user to create a new task. The form includes the following fields:

- Tema:** A text input field for the task title.
- Fecha de inicio:** A date picker set to 2019-06-29.
- Prioridad:** A dropdown menu set to 'Medio'.
- Relacionado con:** A dropdown menu set to 'Cartera'.
- Cartera:** A dropdown menu set to 'MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI'.
- Descripción de la tarea:** A text area for adding a description.

At the bottom of the modal, there are two buttons: 'CERRAR' and 'GUARDAR'. The 'GUARDAR' button is highlighted with a red box.

# Módulo Cartera – Ficha cliente

- ✓ Otras pestañas de uso de la ficha son:
  - Archivos adjuntos : Pueden guardar copias de email del cliente, simulaciones de pensión, comparador, etc.
  - Recordatorios: Pueden seleccionar un recordatorio con hora exacta, para que aparezca ventana emergente en esa fecha y hora recordándoles una tarea.
  - Historial: Podrán ver todos los negocios, actividades y tareas realizados con sus clientes.

7.162.326-2 MARCELO JAVIER MAGOFKE GARBARINI

Ficha del Cliente Nuevos Negocios Registro de Actividades Tareas y/o Reuniones Archivos adjuntos Recordatorios Historial

Más ▾

Informaciones del contacto		Informaciones generales		Información Comercial	
Ap. Paterno <b>MAGOFKE</b>	Ap. Materno <b>GARBARINI</b>	Estado del contacto <b>Cartera Consultoria</b>	Fuente <b>Cartera Mensual</b>	Fecha de Suscripción <b>1988-02-29</b>	Folio OTI -
Nombre <b>MARCELO JAVIER</b>	Sexo <b>M</b>	Asignado <b>Doris Vilma Guzman</b>	Cargo <b>Consultor</b>	Renta en UF <b>75.00 UF</b>	Saldo PV <b>\$ 1.576.357.427</b>
RUT <b>7.162.326-2</b>	Fecha Nacimiento <b>1958-05-13</b>	Estado de asesoría <b>Cliente asesorado</b>	Asesorado por <b>Doris Vilma Guzman</b>	Saldo OBL <b>\$ 203.549.658</b>	Saldo CAV <b>\$ 101.988.080</b>
Posición / Cargo -		Fecha de Asesoría <b>2019-03-17</b>	Tipo de Asesoría <b>Simulador Web Privad</b>	Saldo APV <b>\$ 1.474.369.347</b>	Segmento Necesidades <b>Desinvolucrado</b>
Empresa -		Tags -		Canal <b>Habiexpress</b>	Usa APP <b>Cliente SI ha usado la APP de Habitat</b>
Dirección de correo <b>mjmagofke@gmail.com</b>		Creado <b>hace 2 años</b>	Último contacto <b>hace 2 meses</b>	Ahorro Voluntario <b>Grandes Depositos</b>	
Teléfono	Celular <b>+56 981990852</b>	Público <b>No</b>			
Dirección <b>BLANES 6295</b>					
Localidad <b>SANTIAGO</b>	Departamento <b>VITACURA</b>				
País	País				

# Módulo Prospectos - Inicio

- ✓ Permite la visualización de los prospectos ingresados en los últimos 2 meses (por el mismo ejecutivo o cargados como campañas desde la empresa)

AFP HABITAT  
Sistema Gestion de Clientes

Buscar...

NUEVO PROSPECTO VISUALIZAR COMO TUBO DE NEGOCIO

Filtrar por

Asignado a Primer Contacto, Reunion Agendada, Pendiente ▶ Fec. Incorporacion - Desde Filtros adicionales

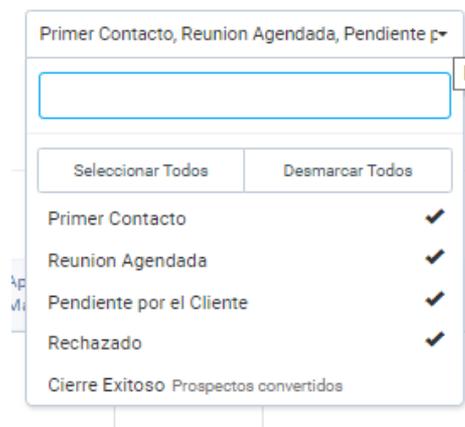
Fuente Fec. Incorporacion - Hasta

25 ACCIONES MASIVAS Buscar:

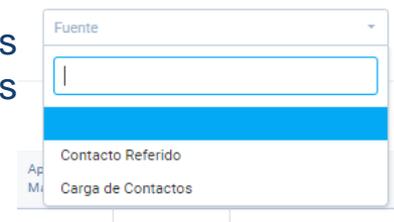
<input type="checkbox"/>	Rut	Nombre	Ap Paterno	Ap Materno	Empresa	Email	Teléfono	Celular	Tags	Asignado	Estado	Fuente	Último contacto
<input type="checkbox"/>	13.239.313-3										Primer Contacto ▼	Contacto Referido	hace 4 meses
<input type="checkbox"/>	16.520.846-3							569 79796568			Primer Contacto ▼	Contacto Referido	hace 3 meses
<input type="checkbox"/>	9.994.488-9										Primer Contacto ▼	Contacto Referido	hace 3 meses

# Módulo Prospectos - Filtros

- ✓ **Filtro de estado del prospecto** → Pueden seleccionar uno o más estados que desean visualizar. Por ejemplo si quieren ver cuantos han tenido cierre exitoso en el ultimo periodo filtran cierre exitoso, pero si quieren ver los que pueden seguir gestionando pueden hacer clic sobre primer contacto, reunión agendada t pendiente por el cliente y solo visualizaran dichos prospectos.



- ✓ **Filtro fuente** → Permite identificar a los prospectos referidos (ingresados por el ejecutivo) o los carga contactos (prospectos cargados desde una campaña de la empresa).



- ✓ **Filtro fechas** → Permite seleccionar los prospectos ingresados en el periodo seleccionado, por ejemplo solo los ingresados en el ultimo mes.

# Módulo Prospectos – Nuevos prospectos

- ✓ Para agregar un potencial cliente (prospecto) se debe ingresar al botón NUEVO PROSPECTO

The screenshot displays the AFP HABITAT Sistema Gestion de Clientes interface. The top navigation bar includes the logo, search bar, and user profile. The left sidebar contains navigation options: TABLERO, CARTERA, PROSPECTOS (highlighted with a red box), TAREAS, CALENDARIO, and BASE DE CONOCIMIENTO. The main content area features a 'NUEVO PROSPECTO' button (highlighted with a red box) and a 'VISUALIZAR COMO TUBO DE NEGOCIO' button. Below these are filter options for 'Asignado a', 'Fuente', 'Fec. Incorporacion - Desde', and 'Fec. Incorporacion - Hasta'. A table displays a list of prospect records with columns for Rut, Nombre, Ap. Paterno, Ap. Materno, Empresa, Email, Teléfono, Celular, Tags, Asignado, Estado, Fuente, and Último contacto. The table shows three records, each with a 'Primer Contacto' dropdown menu and a 'Contacto Referido' source.

	Rut	Nombre	Ap. Paterno	Ap. Materno	Empresa	Email	Teléfono	Celular	Tags	Asignado	Estado	Fuente	Último contacto
<input type="checkbox"/>	13.239.313-3										Primer Contacto	Contacto Referido	hace 4 meses
<input type="checkbox"/>	16.520.846-3							569 79796568			Primer Contacto	Contacto Referido	hace 3 meses
<input type="checkbox"/>	9.994.488-9										Primer Contacto	Contacto Referido	hace 3 meses

# Módulo Prospectos – Nuevos prospectos

- ✓ En la ficha del cliente deben agregar los datos del cliente, como nombre, apellido, sexo, fecha de nacimiento, Rut. Si se trata de un primer contacto puede quedar guardado sin Rut ni otros datos (y cuando se obtengan se pueden completar en la edición del prospectos). Para la creación del prospecto se debe seleccionar Guardar.

### Añadir prospectos

[Ficha del Cliente](#)

**Estado del contacto:** Primer Contacto  
**Fuente:** Contacto Referido  
**Asignado:** Ingrid Yohana Sandoval

**Tags:**  
Tag

<b>Ap. Paterno</b> <input type="text"/>	<b>Ap. Materno</b> <input type="text"/>	<b>Dirección</b> <input type="text"/>	<b>Renta Estimada en UF</b> Menor a 40 UF	<b>Tipo de Contacto</b> Correo Electronico
<b>Nombre</b> <input type="text"/>	<b>Sexo</b> Nada seleccionado	<b>Ciudad</b> <input type="text"/>	<b>Trasposos a favor</b> <input checked="" type="checkbox"/> Traspaso OBL	
<b>RUT</b> <input type="text"/>	<b>Fecha Nacimiento (Y-m-d)</b> 1900-01-01	<b>Comuna</b> <input type="text"/>	\$ <input type="text"/>	
<b>Posición / Cargo</b> <input type="text"/>	<b>Pais</b> Nada seleccionado	<b>Observaciones o Comentarios</b> <input type="text"/>	<input type="checkbox"/> Traspaso CAV <input type="checkbox"/> Traspaso APV	
<b>Empresa</b> <input type="text"/>	<b>Planes (Nuevos Negocios)</b> <input type="checkbox"/> Plan CAV <input type="checkbox"/> Plan APV			
<b>Dirección de correo</b> <input type="text"/>	<b>Depositos Directos</b> <input type="checkbox"/> Deposito Directo CAV <input type="checkbox"/> Deposito Directo APV			
<b>Teléfono</b> <input type="text"/>	<b>Celular</b> <input type="text"/>			

Público  Contactado hoy

# Módulo Prospectos – Nuevos prospectos

- ✓ Además en esta ficha existen campos a seleccionar que nos permiten identificar el contacto con el prospecto y la oferta realizada. Estas son:
  - Seleccionar rango de renta del futuro cliente
  - Seleccionar tipo de contacto realizado en primer contacto: Mail, Teléfono o Presencial (este último tipo de contacto permite ingresar de forma inmediata el cierre exitoso, ya que puede haber sido el primer contacto con el cliente mediante reunión que dio origen al cierre exitoso).
  - Saldo del traspaso obligatorio → no es un campo obligado, pero les sirve para conocer el saldo del cliente cuando necesiten hacer una comparación con competencia.
  - Seleccionar si cliente además viene con negocios voluntarios: Traspaso CAV, Traspaso APV, Plan CAV, Plan APV, Deposito CAV, Deposito APV

Renta Estimada en UF	Tipo de Contacto
Menor a 40 UF	Correo Electronico
Trasposos a favor	
<input checked="" type="checkbox"/> Traspaso OBL	
\$	
<input type="checkbox"/> Traspaso CAV	<input type="checkbox"/> Traspaso APV
Planes (Nuevos Negocios)	
<input type="checkbox"/> Plan CAV	<input type="checkbox"/> Plan APV
Depositos Directos	
<input type="checkbox"/> Deposito Directo CAV	<input type="checkbox"/> Deposito Directo APV

# Módulo Prospectos – Nuevos prospectos

- ✓ Los posibles estados del prospecto son:
  - 1) Primer contacto: Cuando se ingresa por primera vez al prospecto
  - 2) Reunión agendada: Cuando cliente se encuentra con reunión agendada en el futuro, sin concretar aun el negocio
  - 3) Pendiente por el cliente: Si cliente no esta seguro de su decisión, pero aun no entrega la fecha de una futura reunión
  - 4) Rechazado: Cliente desiste del negocio
  - 5) Cierre exitoso: Se cierra negocio con cliente (Traspaso aceptado)

Estado del contacto

Primer Contacto

Primer Contacto

Reunion Agendada

Pendiente por el Cliente

Rechazado

Cierre Exitoso Prospectos convertidos

# Módulo Prospectos – Nuevos prospectos

- ✓ Si cliente queda en estado reunión agendada, se le deberá crear una nueva tarea (que corresponde a dicha reunión, estas pueden ser varias hasta lograr el estado final de rechazo o cierre del negocio) → Esta reunión quedara en calendario del ejecutivo.

The screenshot displays a user interface for a CRM system. At the top, a blue header bar shows the user profile 'MARCELA LEON LEON' with a close button. Below this is a navigation menu with tabs: 'Ficha del Cliente', 'Tareas y/o Reuniones', 'Archivos adjuntos', 'Recordatorios', and 'Historial'. On the left side, there is a sidebar with a 'NUEVA TAREA' button highlighted in a red box. Below the sidebar, there are two buttons: '25' and a refresh icon. The main content area features a modal window titled 'Añadir tarea' with a close button. The form includes the following fields: 'Tema' (empty text input), 'Fecha de inicio' (calendar icon, value: 2019-06-29), 'Prioridad' (dropdown menu, value: Medio), 'Repite cada' (dropdown menu, value: Nada seleccionado), 'Relacionado con' (dropdown menu, value: Prospecto), and 'Prospecto' (dropdown menu, value: MARCELA LEON LEON). There is also a 'Tags' section with a 'Tag' input field. At the bottom of the form is a 'Descripción de la tarea' section with a text area containing the placeholder 'Agregar descripción'. At the bottom right of the modal, there are two buttons: 'CERRAR' and 'GUARDAR', with the 'GUARDAR' button highlighted in a red box.

# Módulo Tareas

- ✓ En modulo tareas podrán visualizar todas las tareas del ejecutivos, las cuales pueden ser:
  - Alertas → Por ejemplo alertas de cumpleaños pendientes por finalizar
  - Reuniones → Prospectos con reunión agendada
  - Otras tareas → Tareas agendadas con clientes o prospectos, como el envío de email en una fecha especifica

Listado de tareas

**1** Planificada  
Tareas asignadas para mi: 1

**16273** En Ejecución  
Tareas asignadas para mi: 1

**0** Pendiente  
Tareas asignadas para mi: 0

**1** Finalizado  
Tareas asignadas para mi: 0

25 ACCIONES MASIVAS

<input type="checkbox"/>	#	Nombre	Estado	Fecha de inicio	Fecha de vencimiento
<input type="checkbox"/>	1525	Alerta de Cumpleaños ROSA ANGELICA MARIA PINTO GALLARDO	En Ejecución	2019-06-01	2019-06-01
<input type="checkbox"/>	1973	Alerta de Cumpleaños TANIA DEL CARMEN TABILO MUNOZ	En Ejecución	2019-06-01	2019-06-01
<input type="checkbox"/>	2037	Alerta de Cumpleaños PATRICIA NAZARIA LUCERO GUAQUIANTE	En Ejecución	2019-06-01	2019-06-01
<input type="checkbox"/>	2642	Alerta de Cumpleaños LUIS ANTONIO RETAMAL PEREZ	En Ejecución	2019-06-01	2019-06-01

# Módulo Calendario

- ✓ Podrán visualizar las alertas, reuniones y otras tareas creadas según la fecha en el cual debe cumplirse dicha acción.
- ✓ Si solo quieren ver una tarea, en este ejemplo las alertas de cumpleaños, debe seleccionar cumpleaños y luego el botón aplicar.

The screenshot displays a calendar interface for the period of June 24th to 30th. At the top, there are filters for 'Asignado a' and 'Estado'. A 'Tipo de Tarea' dropdown menu is open, showing a search bar and two buttons: 'Seleccionar Todos' and 'Desmarcar Todos'. The menu lists several task types: 'Mis Tareas', 'Reunion con Cliente', 'Cumpleaños', 'Posible Fuga', 'Deposito APV', and 'Cliente Alto Valor'. The 'Cumpleaños' option is highlighted with a red box. In the top right corner, there are 'CLEAR' and 'APLICAR' buttons, with 'APLICAR' also highlighted by a red box. The calendar grid shows tasks for each day, including birthday alerts for Maria Ignacia Infante Urrejola and Juan Pablo Raveau Ceardi on Wednesday, and Karla del Rosario on Thursday. The interface also includes navigation arrows, a 'Hoy' button, and view options for 'Mes', 'Semana', 'Día', and 'Filtrar Por'.

# Módulo Base de Conocimiento

---

- ✓ Aquí podrán encontrar material de apoyo al SGC, como este manual o el de comparador de inversiones. Y otros documentos de apoyo que les iremos publicando.