



Convención comercial **FNA**

Juntos **hacemos realidad** el hogar de los colombianos

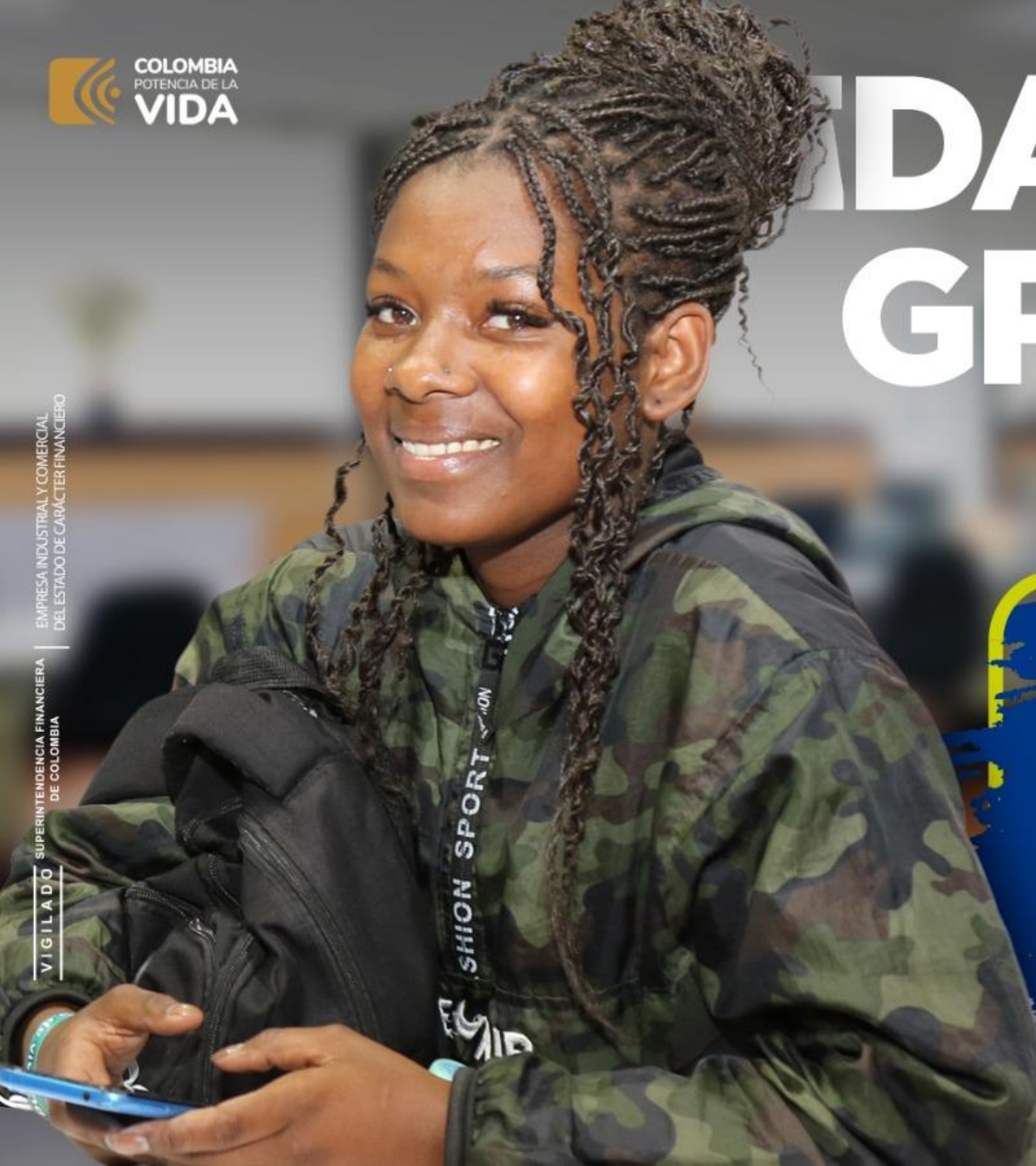


Campana Cesantías 2023 - 2024

DA EL GRAN PASO y supera tus metas!

Conocemos tu talento
y sabemos que consigues
lo que te propones.

¡Ponte la **10** y llévate todos
los incentivos
del FNA este año!



Objetivos

- ❑ **Cerrar la brecha** de diferencia en recaudo entre el competidor # 2 y el FNA.
- ❑ **Crece en participación** de afiliados mayor o igual que la industria.
- ❑ **Cumplir el indicador** de recaudo cesantías año fiscal y temporada.

Línea de acción



Activación campaña medios masivos

Octubre
9

Nov y Dic

Diciembre
16

Feb. 14 2024



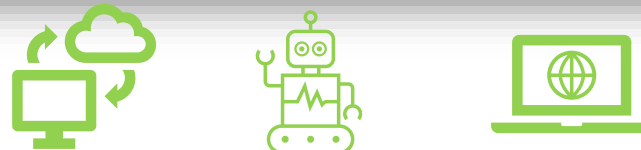
- Visitas de inducción y motivación Fuerza de Ventas por regiones.
- Socialización metas e incentivos.
- Implementación de estrategia masivas.

Seguimiento,
mantenimiento y toma de
decisiones, para mantener
el tono de la campaña

Evento o eventos
de Fidelización
clientes.

Visita a empresas

Operatividad y seguimiento permanente de la gestión
a través de los medios digitales



Estrategia para la acción

Empleadores



Empleados



Movilizadores de nuestra campaña



1 Contac center

2 Gestión Tecnológica

3 Plan de medios

4 Fuerza Comercial

Así lo Vamos a lograr...

3. Abordaje no presencial a Empleados y Empleadores (A traes de SMS y correos electrónicos)



1. Plan de visitas. Registrar diariamente las visitas en CRM. (Gestores comerciales, Directores comerciales y Gerentes)



2. Seguimiento a traslados. Con el informe de **Seguimiento Regional Operativo** se realizará el seguimiento individual a la acreditación de traslados



4. Plan Mentor a Regionales

Con el apoyo de un gerente empresarial fortaleceremos a cada regional.



5. Oferta de valor para empleadores y Empleados

Oferta comercial y herramientas de merchadising.



6. Seguimiento diario a meta de campaña.



7. Herramientas para la gestión comercial.

Micrositio, Incentivos y material de apoyo

1. Plan de visitas

TIPO DE VISITA

¿QUIÉNES?

¿CUÁNTAS?

¿CON QUIÉN?

¿ RESULTADO?

Platino

- Gerentes regionales
- Gerentes Empresariales

- 10 visitas semanales
- 40 visitas mensuales

- Gerente
- Director

- Crecimiento del recaudo más del 50%.

Oro

- Directores comerciales

- 12 visitas semanales
- 50 visitas mensuales

- Gerente
- Asesor

- Gestión comercial 2 veces al mes.

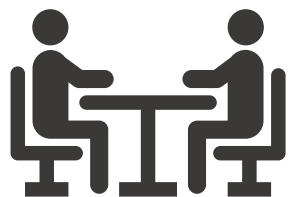
Plata

- Gestores de Fuerza Comercial Externa

- 15 visitas semanales
- 50 visitas mensuales

- Asesor

- Charlas masivas.



Agenda de comités comerciales para líderes

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES
Motivación	Gestión	Mejoras	Seguimiento	Cierre y compromisos
Lider: Director Comercial Participantes: Todos los asesores Invitado: Gerente Regional - Gerente Empresarial Duración: 60 minutos Máx.				
30 Min	40 Min	30 Min	30 Min	40 Min
Exponer material motivacional - Capacitación	Revisar el reporte de Power BI, resultados de recaudo	Revisión de formularios para radicación, procesos de subsanación	Invitado especial de cada área según la necesidad.	Comunicar información de comité, teniendo en cuenta el acta de reunión regional
Conversar en torno a lo presentado	Hacer seguimiento a Informe de Operaciones regionales.	Compartir mejores practicas	Revisar consignación de Empresas 80x	Reportar resultados: cada asesor debe reportar sus resultados de la semana respecto a la semana estacional
Motivar a la FV a participar	cuadro control de procesos de subsanación por cada uno de los productos	Exponer resultados de otros grupos, revisando indicadores de buen desempeño	Comunicar al director en que empresa requiere de su apoyo y acompañamiento presencial.	CRM Realizar la planeación de visitas, ferias, compromisos y llamadas a las empresas para la siguiente semana
Alistar las radicaciones de cada producto	Alistar las radicaciones de cada producto	Alistar las radicaciones de cada producto	Alistar las radicaciones de cada producto	
Identificar que se podría implementar en el día a día	Revisar cronograma de telemercadeo			Nombrar el personaje de la semana
20 Min	20 Min	20 Min	20 Min	20 Min
Reporte de resultados asesores cierre viernes	Tablero de control de stand de servicio en empresasv	Revisar reporte de oportunidades de cada asesor	Revisar reporte de oportunidades de cada asesor	Reunión individual con cada asesor que presenta baja productividad y agendar acompañamiento para la siguiente semana
	Tablero de control de ferias			



Juntos hacemos realidad el hogar de los colombianos

2. Seguimiento de traslados

1.

Seguimiento a la acreditados con el informe Regional operativo.

2.

Seguimiento diario con siembra en CRM



3. Comunicación no presencial

ESTRATEGIA A EMPLEADOS

	ESTRATEGIA DE SMS	N° EMPLEADOS	N° SMS de envío
I Momento	Empleados E. obligatorias	218.929	
Mes octubre	SMS diarios (10 días)		21.893
II Momento	Empleados E. voluntarias publicas	166.988	
Mes noviembre	SMS diarios (20 días)		8.349
III Momento	Empleados grandes empleadores	1.131.823	
Mes noviembre	SMS diarios (20 días)		28.296
Mes enero	SMS diarios (20 días)		28.296
IV Momento	Empleados Pymes	286.006	
Mes enero y febrero	SMS diarios (20 días)		14.300

ESTRATEGIA A EMPLEADORES

	ESTRATEGIA CONTACTO TELEFONICO	N° Empresas	Llamadas
I Momento	Empresas obligatorias	245	159
Mes octubre	Llamadas diarias (10 días)		16
II Momento	Empresas obligatorias	5.002	3.251
Mes noviembre	Llamadas diarias (20 días)		163
III Momento	Empresas grandes empleadores	3.046	1.980
Mes noviembre	Llamadas diarias (20 días)		99
Mes enero	Llamadas diarias (20 días)		99
IV Momento	Empresas pymes	274.941	27.494
Mes enero y febrero	Llamadas diarias (20 días)		1.375

4. Plan Mentor



Liliana Cardozo

Estado



Javier Castro

Empresas



Yuri Pérez

Vivienda y Colocación



Yeíny Sánchez

Cesantías y AVC

Regional
Sur y Cafetera

Regional
Norte

Regional
Santanderes

Regional
Territorios

*** Todo el equipo Regional Bogotá Zona 1 y 2

5. Oferta de valor para empleadores y empleados



CUENTE CON EL FNA COMO ALIADO ESTRATÉGICO EN LA CONSTRUCCIÓN Y EJECUCIÓN DE SUS PLANES

- Capacitación y acompañamiento para el **cumplimiento de las metas conjuntas**.
- **Talleres Teórico Prácticos** de educación financiera.
- Participación a los **eventos** especiales (Ejemplo: semana de la Salud).



OPTIMICE TIEMPO Y FORTALEZCA SU EQUIPO ADMINISTRATIVO

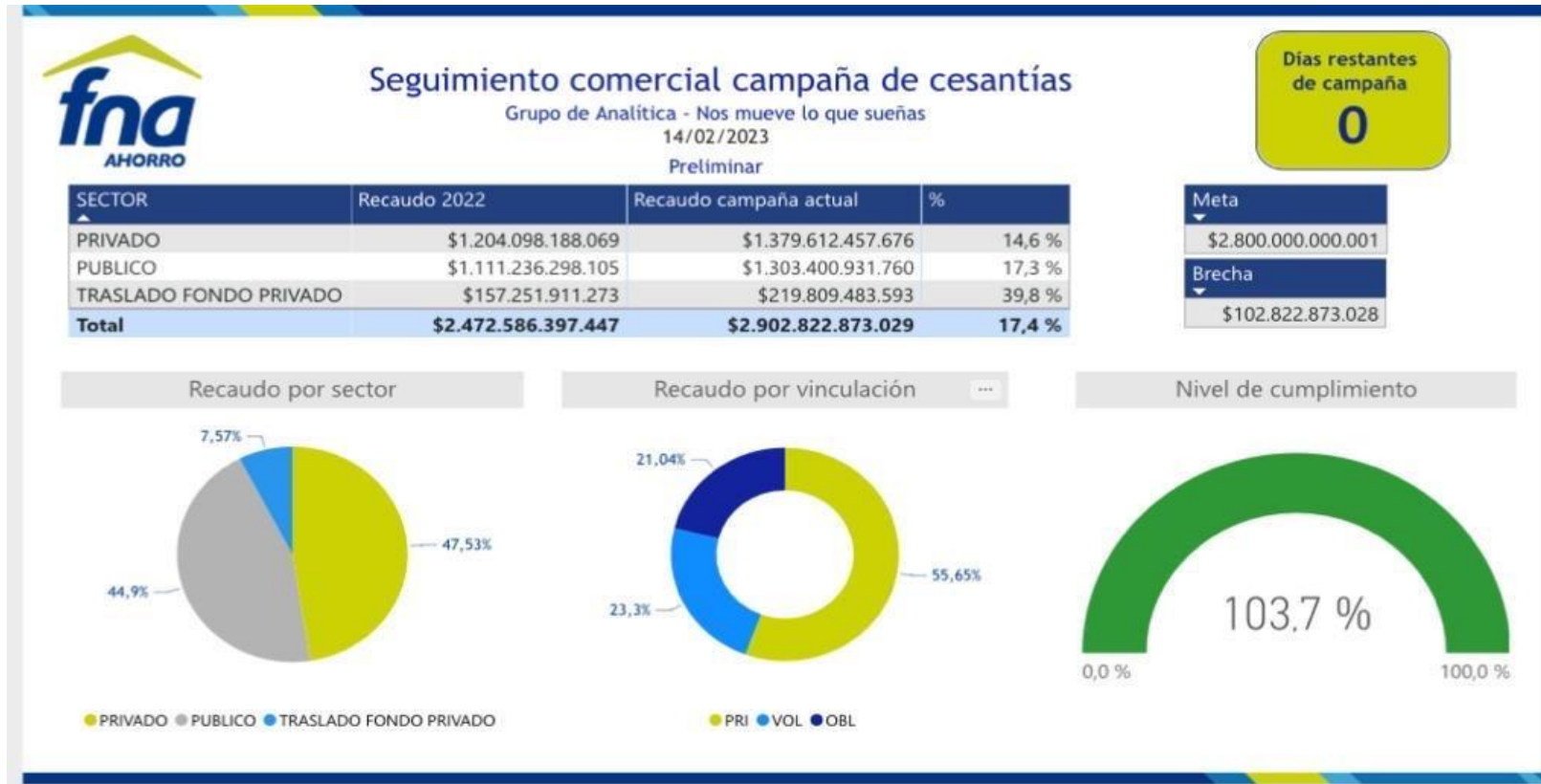
- **Conferencias y pedagogía virtual**.
- **Cursos gerenciales** con aliados estratégicos.
- **Embajadores** Tutor y entrenador para el uso eficiente de nuestros canales no presenciales



TENGA EMPLEADOS MÁS INFORMADOS Y ASISTIDOS POR EL FNA

- **Boletín** empresarial.
- **FNA No más permisos para ir a P.A.**, equipo experto en atención y gestión de trámites de colaboradores.
- **Presencia** y atención del FNA en empresas. (Estrategia de segmentos)

6. Seguimiento diario a meta campaña



LA META ES DE TODOS

- **Todos los lideres** tendrán el control de su recaudo.
- **Toda la entidad** aportará a nuestra meta y hará que este contador cada vez este más cerca del objetivo.

7. Herramientas para la fuerza comercial

- **Material de apoyo** (cartilla y kit de herramientas para visita)
- **Micrositio** Todo a un Click.
- **Plan de incentivos** para reconoces # de visitas, metas de traslados y cumplimiento de recaudo.





Convención
comercial **FNA**

Juntos **hacemos realidad** el hogar de los colombianos

Gracias

CONTACT CENTER



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL ANTIOQUIA CAFETERA



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL NORTE



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL SANTANDERES



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL SUR



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL BOGOTÁ ZONA 1



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL BOGOTÁ ZONA 2



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024

REGIONAL TERRITORIOS NACIONALES



METAS CAMPAÑA DE CESANTÍAS 2024