

# GUÍA DE SEGUIMIENTO DIARIO A PAGOS PARA LOGRAR BONO POR DEPÓSITOS

**Objetivo:**

Garantizar que el porcentaje de depósitos con respecto a lavadoras colocadas alcance o supere el objetivo (mínimo 80%) para activar el **bono por depósitos**.

**1. Base del cálculo del bono**

Ejemplo:

- Lavadoras colocadas al cierre del jueves: **100**
- Meta mínima: **80%**
- Depósitos necesarios: **80**

Si logras más del 80%, el bono se paga proporcionalmente según las reglas internas.

**2. Seguimiento diario (viernes a jueves)**

El seguimiento se realizará según el protocolo de **Gestión de Pagos que encuentras en tu plataforma PowerUp**, combinando **mensajes y llamadas estratégicas** para maximizar los depósitos.

| Día de la semana | Acción principal                                                                                                                                   | Objetivo                                                       |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <b>Viernes</b>   | Enviar <b>primer recordatorio de pago</b> a quienes tienen vencimiento el viernes. (WhatsApp/Mensaje)                                              | Lograr depósitos inmediatos y evitar acumulación de morosidad. |
| <b>Sábado</b>    | Revisión de depósitos recibidos. Enviar <b>segundo recordatorio</b> a quienes no han pagado desde el viernes.                                      | Reducir lista de atrasos en fin de semana.                     |
| <b>Domingo</b>   | Mensaje suave recordando el vencimiento (tono cordial).                                                                                            | Mantener presencia sin saturar.                                |
| <b>Lunes</b>     | Revisión general. <b>Primer día crítico:</b> llamadas a clientes con <b>2 días de atraso</b> (vencidos desde sábado). Enviar mensaje post-llamada. | La llamada es más efectiva para comprometer pago.              |
| <b>Martes</b>    | Revisión y nuevo recordatorio para todos los que siguen sin pagar. Si algún cliente llega a <b>4 días de atraso</b> , reportar a coordinación.     | Reducir riesgo de corte.                                       |
| <b>Miércoles</b> | Última ronda de mensajes para quienes vencen el jueves.                                                                                            | Minimizar carga para último día.                               |
| <b>Jueves</b>    | Cierre semanal: verificar depósitos recibidos, actualizar lista de cumplidos y morosos, preparar reporte para cálculo de bono.                     | Cumplir meta de 80% o más.                                     |

### 3. Importancia de las llamadas

- Según estadísticas internas, **una llamada tiene entre 3 y 5 veces más efectividad que un mensaje** para concretar pagos atrasados.
- Mensajes = buena herramienta para recordar.
- Llamadas = mejor herramienta para **comprometer fecha de pago** y reducir morosidad.

**Tip:** La clave es el tono: cordial, firme y orientado a solución.

### 4. Herramientas adicionales para lograr el bono

- **Revisión diaria de Sistema:** Identifica desde temprano quién no ha pagado.
- **Agrupación por días de atraso:** Trabaja primero a los de 2 días de atraso (son más recuperables).
- **Anotaciones precisas:** Anotar en el sistema cada interacción (mensaje, llamada, compromiso de pago).
- **No dejar para el cierre:** Los depósitos deben trabajarse todos los días, no sólo miércoles y jueves.

#### **Conclusión:**

Si cada miembro de Atención a Clientes sigue este plan diario, combina mensajes con llamadas estratégicas, y registra todo en Sistema, el equipo podrá mantener un promedio de depósitos **mayor al 80%**, asegurando así el bono semanal.