Campañas de captación

Categoría: Actualizaciones
Fecha: 15 mayo 23

FUNCIONALIDAD

Cambiamos la manera en la que se crea una campaña de captación. Ahora será posible dirigir una campaña por plantel, oferta y periodo en específico.

También se agrega la posibilidad de definir si la campaña aplica para recolector o portal de captación.

Antecedente

En la creación de campañas de captación no era posible elegir ofertas, planteles y ciclos escolares hacia donde sería dirigida la campaña de captación, además de permitir el crear diferentes campañas de captación para un mismo plantel, oferta educativa y ciclo escolar.

Es por ello que se actualizó la creación de las campañas de captación, permitiendo ahora el poder elegir, plantel, oferta y ciclo escolar donde se dirige la campaña de captación.

Condicionantes

- Las campañas de captación inicialmente creadas no serán afectadas.

- No se podrá registrar una campaña de captación al mismo Plantel, oferta educativa y ciclo escolar, si ya se encuentra una campaña de captación activa y vigente.

- Solo se podrá utilizar el mismo ciclo escolar para ofertas y planteles si la campaña no se encuentra activa o las fechas de vigencia son diferentes a la primera campaña de captación registrada.

-Todas las campañas de captación activas y vigentes, se podrán usar en el registro de prospectos desde el panel administrador.

Para más detalle se muestra la siguiente tabla

Campaña 1		Campaña 2		Validación
Recolector	Portal de captación	Recolector	Portal de captación	
Activo	Activo	Activo	Activo	No permite asignar el mismo periodo a una oferta y plantel
Activo	No activo	No activo	Activo	Si permite asignar el mismo periodo y oferta para**PORTAL DE CAPTACIÓN**
No activo	Activo	Activo	No activo	Si permite asignar el mismo periodo y oferta para**RECOLECTOR**
No activo	No activo	Activo	Activo	Si permite asignar el mismo periodo y oferta para ambos procesos
Activo	Activo	No activo	No activo	Si permite asignar el mismo periodo y oferta para ambos procesos

---

Ruta de acceso

Menú lateral

Configuración

Captación y atención

Campañas de captación

---

1. Búsqueda de campañas de captación

Para la búsqueda de campañas de captación, se podrá realizar de manera general dando clic en el botón Buscar mostrando las campañas de captación registradas de la más antigua a la más reciente.

Para una búsqueda detallada, se podrá colocar parte del nombre para buscar coincidencias y el estatus de las campañas que pueden ser:

- **Activas:** Son todas las campañas que se encuentran activas, pueden estar vigentes o no.

- **Inactivas:** Son aquellas campañas que se encuentran inactivas, pueden estar vigentes o no.

- **Vigentes:** Son aquellas campañas que se encuentran vigentes y activas.

Cada campaña de captación cuenta con 3 opciones:

1. Edición: Permitirá cambiar los parámetros de la campaña de captación tales como, nombre, fechas, activo, donde aplica.

2. Metas de captación: Permite agregar o cambiar las metas de captación por campaña de captación.

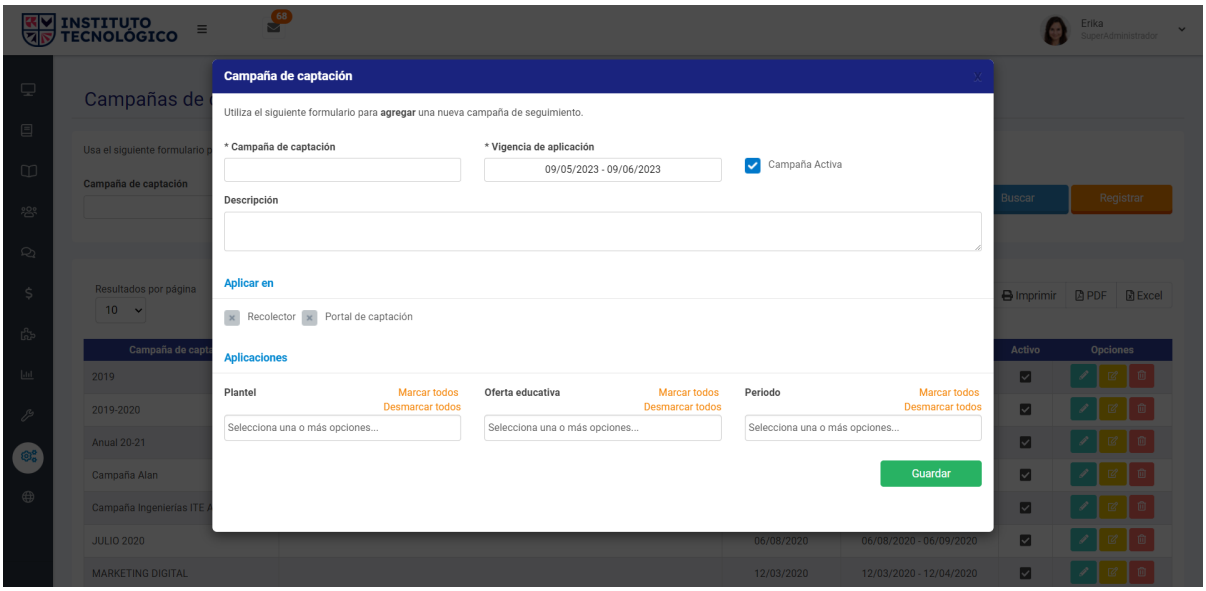
3. Eliminar: Elimina la campaña de captación.

---

2. Registro de campañas de captación.

Para el registro de una campaña de captación daremos clic en el botón

, mostrando una ventana con los campos a llenar para el registro.



1. Nombre de la campaña de captación: Nombre con el que se identificara la campaña de captación, este dato se visualizara en el registro de prospectos e informes de captación y atención.

2. Vigencia: Es el rango de fechas en las que la campaña estará disponible, pasando estas fechas la campaña no podrá ser utilizada para el registro de prospectos desde el panel administrador o el uso en recolector y portal de captación.

3. Campaña activa: Define si la campaña estará disponible para su uso o no, independientemente de que se encuentre vigente.

4. Descripción: Este dato solo se visualiza en la consulta de las campañas de captación.

5. Aplicar en: Define si la campaña estará dirigida para su empleo en los

recolectores y portal de captación.

6. Aplicaciones: seleccionar el plantel, oferta y periodo donde aplicara la campaña de captación.

6.1 En caso de no mostrarse un periodo, verificar que no exista una campaña activa y vigente registrada con el periodo a utilizar, de acuerdo a la información de la sección de condicionantes del documento.

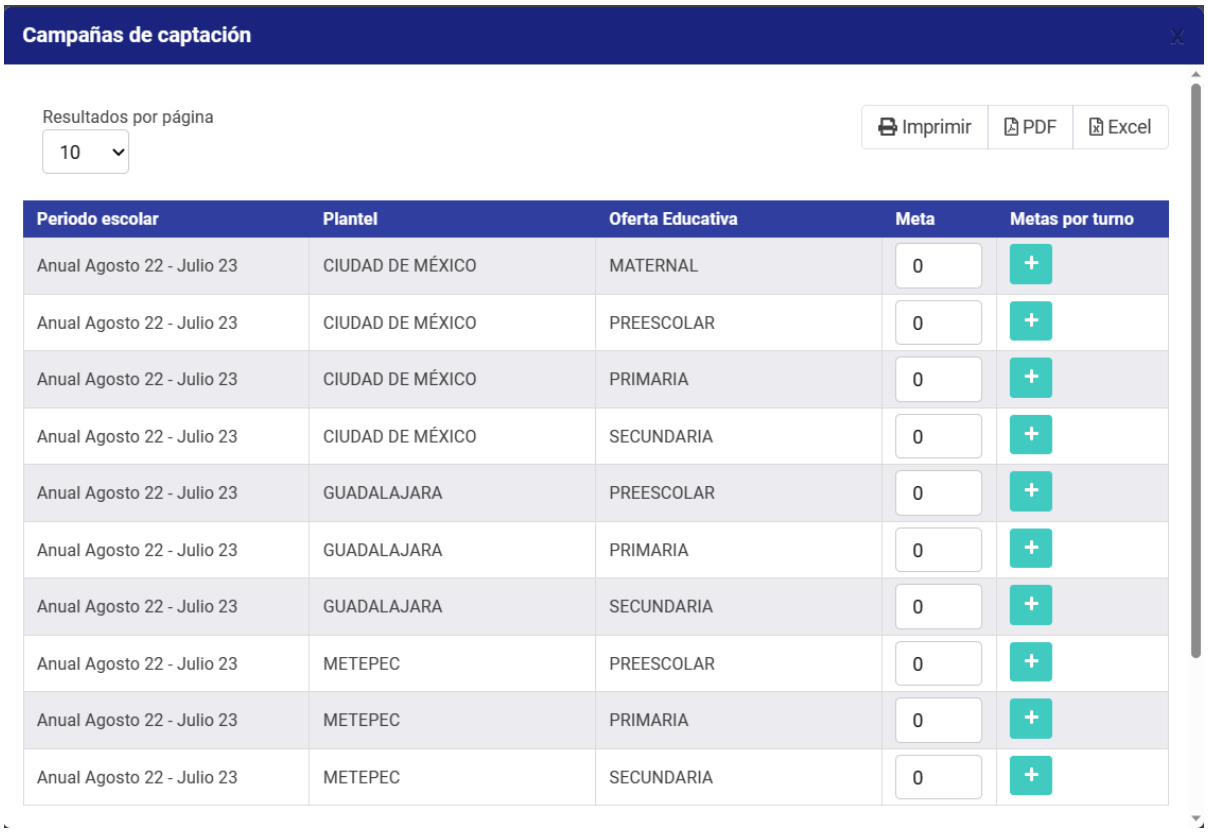
Una vez llenos los datos para la creación de la campaña de captación, daremos clic en el botón Guardar.

---

3. Metas de captación.

Una vez registrada la campaña de captación se podrán cargar las metas de captación, es importante mencionar que no es una configuración obligatoria, por lo que puede ser omitida.

Para el registro de metas de captación, en la los resultados de la búsqueda de las campañas, daremos clic en el siguiente icono , mostrando la siguiente información.

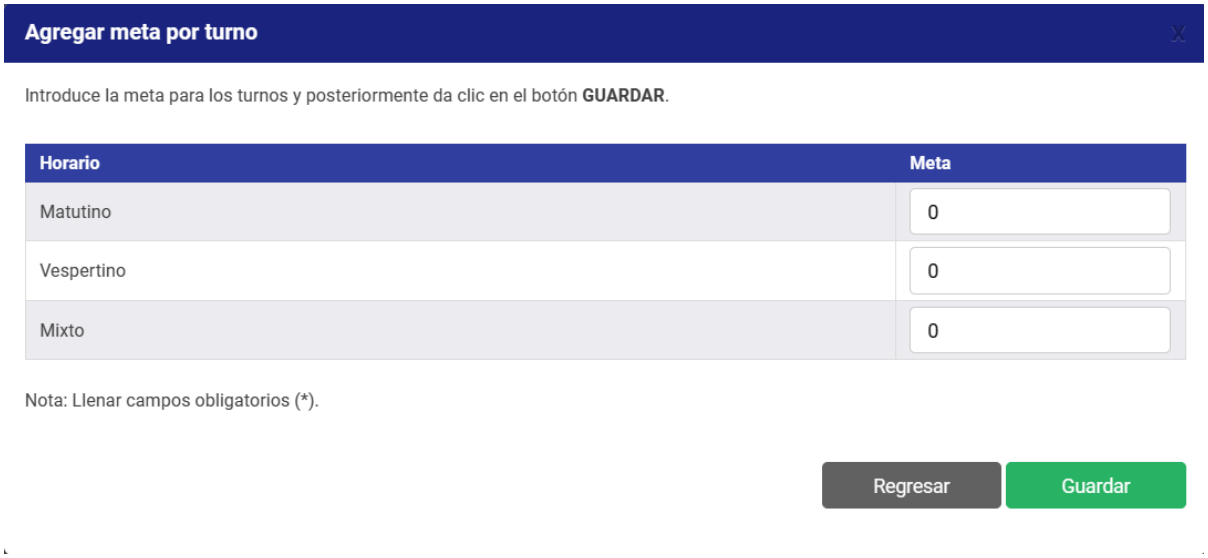


1. Lista los planteles, ofertas educativas y ciclo escolar, que se seleccionaron en la creación de la campaña de captación, permitiendo el configurar solo parámetros configurados previamente, se podrá colocar una sola meta de captación que aplica a toda la oferta educativa o si así lo desean se podrá definir metas de captación por turno.

Las metas de captación son un indicador para el registro de prospectos como método de medición, no influye en los indicadores de ocupación o limitar el registro de prospectos o alumnos.

- Meta general: Colocar la cantidad deseada y dar clic en el botón Guardar

- Meta por turno: Para el registro de metas por turno daremos clic en el botón + mostrando los turnos disponibles, para el registro.



Una vez definidas las metas por turno daremos clic en el botón Guardar, en la vista general se mostrará la suma de las metas por turno sin posibilidad de edición, en caso de no requerir las metas por turno se deberán editar y colocar en "0" para poder colocar una meta general.