

# Detonantes en el Ecosistema.

## Introducción.

Los **DETONANTES** son los **puntos de activación operativa** que organizan, automatizan y dan **trazabilidad al proceso comercial** dentro del ecosistema **Enl@ceGrup**. Cada detonante representa un **momento clave** en la interacción entre **asesor, cliente, concesionario y COP**, generando comunicación sincronizada, orden operativo y registro digital de cada acción.

En pocas palabras, los DETONANTES son **las señales inteligentes del ecosistema** que transforman la gestión comercial tradicional en un proceso **automatizado, medible y transparente**.

## Propósito General de los Detonantes

El sistema de detonantes fue diseñado para:

1. **Garantizar trazabilidad** en cada paso de la venta.
2. **Prevenir conflictos de interés** entre concesionarios o asesores.
3. **Asegurar la transparencia operativa** en cada interacción.
4. **Automatizar notificaciones y validaciones**, reduciendo tiempos administrativos.
5. **Medir productividad** y comportamiento comercial de los asesores en tiempo real.
6. **Activar colaboración entre concesionarios** en operaciones compartidas, como el Trade-In.
7. **Retroalimentar a la dirección operativa** con indicadores y encuestas de satisfacción.

## Cómo Funcionan los Detonantes

Cada detonante se activa:

- Por un **actor definido** (Concesionario, asesor, COP o sistema).
- En un **momento específico** del flujo comercial.
- Con un **objetivo operativo claro** (informar, validar, liberar, cerrar o reactivar).

Cuando se activa un detonante:

1. **El sistema envía notificaciones automáticas** a los actores correspondientes.
2. **Registra el evento** en la trazabilidad digital de la operación.
3. **Actualiza el estado** de la unidad o del cliente dentro del ecosistema.
4. **Desencadena el siguiente paso**, hasta completar el ciclo de venta.

## Tipos de Detonantes

Dentro del ecosistema Enl@ceGrup existen cuatro categorías:

Categoría	Enfoque	Ejemplo de detonantes
Comerciales	Inician y formalizan la relación con el cliente.	Cliente Interesado, Proceso de Apartado, Validación de Apartado, Cierre de Operación.
Gestión de Inventario	Mantienen actualizado el estado de las unidades.	Unidad Disponible.
Acuerdo y colaboración	Regulan las operaciones de toma a cuenta y colaboración entre concesionarios.	Trade-In, Trade-In 2da Oferta.
Oportunidad y Estrategia	Detectan y reactivan unidades con baja rotación.	Oportunidad Activada.

### Ventajas Operativas

Los DETONANTES permiten que el ecosistema:

- Sea **autocontrolado y seguro**, evitando manipulaciones externas.
- Tenga **alertas preventivas y automáticas**, sin depender del seguimiento manual.
- Fomente una **competencia sana** entre asesores.
- Brinde a los concesionarios **visibilidad y control** sobre lo que ocurre con su inventario.
- Ofrezca al COP un **panel integral de monitoreo**, capaz de medir la actividad comercial y el cumplimiento de procesos.

### En Resumen

Los DETONANTES son el **sistema nervioso del ecosistema Enl@ceGrup**. Funcionan como **señales inteligentes**, manuales o automáticas, que:

Cada vez que uno se activa, el ecosistema **piensa, reacciona y comunica**, asegurando que todas las operaciones —desde el primer interés hasta el cierre— se registren, validen y ejecuten con transparencia, trazabilidad y orden.

Los detonantes son las “reglas vivas” del ecosistema.

Son el sistema que reemplaza la improvisación por un proceso profesional, justo y verificable.

### Qué permiten los Detonantes

Función	Resultado
Estructurar la venta paso a paso	Mayor control & transparencia
Registrar cada acción	Evidencia y trazabilidad
Notificar a los actores clave	Coordinación y velocidad
Evitar duplicidades y conflictos	Equidad entre asesores

Función	Resultado
Mantener inventarios activos	Rotación y eficiencia
Evitar fugas de operaciones	Venta protegida dentro del ecosistema

### 🔗 Por qué son esenciales

En lugar de depender de memoria, mensajes sueltos o buenas intenciones...

**Los detonantes automatizan el orden.**

#### ✦ Sin detonantes:

- Venta improvisada
- Riesgo de conflicto
- Inventario estático
- Falta de control y trazabilidad

#### ✦ Con detonantes:

- Venta guiada
- Flujo claro y justo
- Inventario dinámico
- Trazabilidad total

🔗 Analogía; Si la venta fuera una autopista, los detonantes serían:

- Los semáforos
- Los señalamientos
- Los carriles
- Los controles de acceso
- Y el registro de tránsito

Los **Detonantes** son tus aliados en cada venta dentro de Enl@ceGrup.

**Aseguran que cada oportunidad se gestione con transparencia, velocidad y profesionalismo, convirtiendo la venta en un proceso ordenado, inteligente y trazable.**

Son señales que activan el movimiento: te permiten avanzar, dar seguimiento, proteger la oportunidad y asegurarte de que nada se pierda en el camino.

Cuando activas un detonante:

- ✦ das visibilidad a tu esfuerzo
- ✦ te conectas con el inventario de toda la red
- ✦ un COP comienza a trabajar contigo
- ✦ tus clientes reciben atención más rápida y profesional
- ✦ y el ecosistema se mueve a tu favor

**Tú activas el proceso. El ecosistema te respalda.** Los 8 Detonantes Estratégicos de la Primera Etapa

Detonante	Rol central	Momento clave	Resultado
Cliente Interesado	Visibilidad	Exploración	Información sin compromiso
Proceso de Apartado	Formalización	Preselección	Congelamiento 24h
Validación de Apartado	Confirmación	Evaluación	Avanza o se libera
Unidad Disponible	Rotación	Falta de avance	Reintegración inmediata
Cierre de Operación	Registro final	Confirmación	Venta trazada
Trade-In	Colaboración	Toma de unidad	Continuidad financiera
Trade-In Segunda Oferta	Alternativa	Rechazo inicial	Venta salvada
Oportunidad Activada	Reactivación	Inventario estancado	Movimiento estratégico

El **Detonante Cliente Interesado** es el punto de inicio dentro del ecosistema **Enl@ceGrup**.

Este detonante **lo activa únicamente el Asesor de Ventas** cuando detecta que un cliente muestra curiosidad o interés por una o varias unidades disponibles dentro del ecosistema.

En esta etapa:

- No se registran datos personales del cliente.
- No existe compromiso comercial ni apartados.
- Solo se **genera una señal operativa de interés** dentro del sistema.

El objetivo es permitir que el asesor **comparta información útil y visual sobre las unidades** que interesaron al cliente, **sin compromiso**, y que el sistema **mantenga trazabilidad del movimiento comercial**.

 **Propósito Principal**

El principal objetivo del Detonante **Cliente Interesado** es **permitir que el asesor desbloquee el sistema** para compartir **fotografías y detalles de las unidades seleccionadas** sin necesidad de registrar datos del cliente, manteniendo un flujo ágil y natural en la etapa exploratoria del proceso de compra.

Este detonante no genera propiedad sobre el cliente, ni asigna comisiones. El Detonante Cliente Interesado no busca proteger ni asignar jurídicamente la propiedad de un cliente a ningún asesor, concesionario o tercero, ya que en esta etapa solo existe una exploración informativa sin compromiso comercial.

El asesor simplemente está mostrando opciones que podrían ayudar al cliente en su evaluación.

## 🔗 Funcionalidad del Detonante

Al activarse, la plataforma:

1. **Desbloquea un link temporal (vigencia 72 horas)** con las fotografías y características de la unidad o unidades seleccionadas.
2. El asesor puede compartir dicho link con el cliente mediante **WhatsApp, correo electrónico o cualquier otro medio digital**.
3. Durante este periodo, el cliente puede **consultar, comparar o mostrar la información a otras personas** libremente.
4. La unidad **no se bloquea** y **ningún cliente queda registrado en el sistema**.

En esta fase, el asesor solo acompaña al cliente en su búsqueda y facilita información útil. El cliente mantiene total libertad para decidir si desea avanzar.

## ⚙️ Lógica de Notificaciones

Aunque el cliente no se registra, la activación de este detonante genera **notificaciones automáticas** en el ecosistema.

Estas notificaciones no contienen datos personales, pero informan a los participantes relevantes que existe movimiento comercial.

Destinatario	Propósito	Resultado
Gerente de ventas del concesionario donde labora el asesor	Detectar posibles <b>conflictos de interés</b> y permitir reacción si tiene una unidad con características similares.	Puede ofrecer incentivos o alternativas propias para no perder la oportunidad.
COP (Coordinador de Operaciones)	Identificar que existen <b>clientes interesados dentro de la red</b> , y monitorear la actividad comercial de los asesores en etapa de consulta.	Puede anticipar operaciones futuras o reforzar seguimiento si el proceso avanza.

Destinatario	Propósito	Resultado
Red de asesores inscritos en Enl@ceGrup	Mantener conciencia del <b>movimiento general dentro del ecosistema</b> , fomentando competencia natural y sentido de oportunidad.	Genera dinamismo: otros asesores pueden acelerar sus propios procesos o contactar a clientes interesados en unidades similares.

### Valor Operativo y Comercial

El Detonante **Cliente Interesado** no busca proteger a un cliente, sino **organizar el movimiento comercial inicial** y ofrecer visibilidad a todos los actores del ecosistema.

Este modelo reconoce que la **diferencia real está en la experiencia del asesor**:

- Algunos asesores sabrán persuadir, resolver dudas y acompañar al cliente.
- Otros podrán perder la oportunidad si no destacan su servicio o conocimiento.

Por eso, Enl@ceGrup **no asigna propiedad de cliente en esta etapa**: la competencia y la experiencia determinan quién logra avanzar hacia el siguiente paso.

### 🚧 Transición al Siguiente Detonante

Cuando el cliente, tras revisar la información, decide avanzar en su proceso de compra, el asesor deberá activar el siguiente paso dentro del ecosistema:

#### 🔗 DETONANTE #2 – PROCESO DE APARTADO

En ese momento:

- Se registran los datos del cliente.
- Se congela la unidad por 24 horas.
- Se formaliza la intención de compra.

Solo a partir de este punto se considera un **cliente registrado y una operación en curso**.

🚩 **Resumen; Cliente Interesado** es un detonante informativo y exploratorio que habilita al asesor para compartir información detallada con el cliente sin compromiso.

Genera trazabilidad, permite reacción estratégica del concesionario, brinda visibilidad al COP y fomenta competencia sana en la red, antes de que exista un registro o una negociación formal.

### 🚧 PRIMERA ETAPA – 8 DETONANTES ACTIVOS

Nº	Nombre del Detonante	Categoría	Activado por	Propósito principal
1	Cliente Interesado	Comercial	Asesor de Ventas	Inicia la trazabilidad comercial. Avisa al concesionario A permitiendo reacción estratégica. (Responsable o Gerente de ventas) y al COP que existe un cliente interesado en una unidad. Desbloquea la opción de compartir <b>información</b> ( <i>Obligatorio antes de cualquier avance.</i> )
2	Proceso de Apartado	Comercial	Asesor de Ventas	Se congela la unidad por 24 hrs, se genera y se descarga mediante un link la Solicitud de Intención de Compra (se envía y se registran datos del cliente) se notifica al COP, al concesionario A y B y a toda la red de asesores en el ecosistema.
3	Validación de Apartado	Comercial / COP	Coordinador de Operaciones COP	Verifica información del cliente, confirma el cierre de la Negociación y se formaliza el apartado de unidad entre el concesionario B con el cliente interesado, garantizando trazabilidad total.
4	Unidad Disponible	Inventario / Automático	COP / Sistema	Si no se valida en 24 hrs, el sistema libera automáticamente la unidad y notifica a toda la red. También de forma manual El COP puede activar este DETONANTE si la operación no avanza mediante la política de apartado o si se cancela. Notifica a asesores y concesionarios A y B.
5	Cierre de Operación	Comercial / Postventa	COP	Marca la venta como concluida, dispara mensaje de agradecimiento, detona encuestas de satisfacción, calcula el pago de comisiones y cierra el flujo comercial.
6	Trade-In	Colaborativo / Comercial	COP / Sistema	Establece acuerdo entre concesionarios A y B sobre la toma de unidad a cuenta donde el concesionario A es quien lleva mano para la toma de unidad. (venta colaborativa).
7	Trade-In 2da Oferta	Colaborativo / Competitivo	COP	Permite el concesionario B dentro del ecosistema adquiera la unidad a cuenta o mejore la oferta de Trade-In sin generar

Nº	Nombre del Detonante	Categoría	Activado por	Propósito principal
				conflicto, fortaleciendo la competitividad interna y cerrando la venta.
8	Oportunidad Activada	Comercial / Estrategia	COP	Reforzar unidad con <b>60 o 90 días</b> en inventario como prioritaria. Puede aplicar incentivos o ajustes estratégicos mediante un bono de descuento en la unidad o un incentivo para el asesor de ventas. (incluso pueden ser ambos) Envía notificación a toda la red para acelerar colocación.

#### Objetivo de la primera etapa

Crear el **núcleo funcional** del ecosistema Enl@ceGrup:

- Control total de ventas, apartados y validaciones.
- Comunicación efectiva entre asesor, COP, concesionario y cliente.
- Activaciones y notificaciones automáticas de oportunidades.
- Colaboración interconcesionaria con el modelo Trade-In.

#### Resumen estructural

- **4 detonantes comerciales** → flujo de venta y trazabilidad.
- **1 detonante de inventario** → automatización de disponibilidad.
- **2 detonantes colaborativos** → Trade-In y Segunda Oferta.
- **1 detonante inteligente** → Oportunidad Activada (basado en 60/90 días).

**Inicio → Registro → Apartado → Validación → Trade-In → Cierre → Liberación**

Fase	Detonante	Función motor
Prospección	Cliente Interesado	Trazabilidad inicial
Bloqueo controlado	Proceso de Apartado	Congela 24h
Verificación	Validación de Apartado	Política institucional
Colaboración inventario	Trade-In / 2da Oferta	Equidad operacional
Impulso inventario	Oportunidad Activada	Estrategia + urgencia
Conclusión	Cierre de Operación	Registro + Comisiones
Liberación	Unidad Disponible	Flujo sano + disciplina

**Conclusión:**



Los DETONANTES dentro de Enl@ceGrup son la base del ecosistema, asegurando que cada asesor, concesionario y cliente tenga una experiencia fluida, competitiva y eficiente.

#### **Impacto Total de los DETONANTES en Enl@ceGrup**

##### **En Asesores de Ventas:**

- ✓ Aumentan la competitividad y motivación.
- ✓ Reduce el estrés y mejora la percepción de logro.
- ✓ Fomentan la rapidez en la gestión de clientes.

##### **En Concesionarios:**

- ✓ Generan percepción de control sobre su inventario.
- ✓ Activan estrategias de venta basadas en urgencia.
- ✓ Aumentan la confianza en la plataforma.

##### **En Clientes:**

- ✓ Aumentan la seguridad y confianza en la compra.
- ✓ Refuerzan la percepción de exclusividad y trato especial.
- ✓ Incrementan la fidelización y la recomendación de la plataforma.

Gracias a los DETONANTES, Enl@ceGrup no es solo una herramienta de ventas, sino un ecosistema digital inteligente que optimiza y estructura la comercialización de autos usados certificados.