CAPTACIÓN SALAS

Guía de la demostración

Recorre la plataforma con un usuario por cada cargo de tu operación

Dirección: https://captacion.bookvippoints.com
Contraseña de todos los usuarios: mercadeo

Versión 1.0 · noviembre de 2026

Contenido

1. Bienvenida ... 3
2. Antes de empezar ... 4
2.1 Dirección de la plataforma ... 4
2.2 Qué necesitas ... 4
2.3 Descargar la app para el OPC ... 4
3. Reglas de la demostración ... 6
4. Los usuarios de la demostración ... 7
5. El recorrido, usuario por usuario ... 8
Paso 1 · OPC (promotor en la calle) ... 8
Paso 2 · Supervisor de marketing ... 9
Paso 3 · Gerente de marketing ... 10
Paso 4 · Supervisor de telemarketing ... 11
Paso 5 · Operador de telemarketing ... 12
Paso 6 · Confirmador ... 13
Paso 7 · Hostess (recepción de la sala) ... 14
Paso 8 · Gerente de telemarketing ... 15
Paso 9 · Sub-Administrador ... 16
Paso 10 · Dueño ... 17
6. Lo que no se ve en la demostración ... 19
7. Siguientes pasos ... 20

1. Bienvenida

Esta guía te acompaña paso a paso por la **demostración de Captación Salas**, la plataforma que controla todo el recorrido de una familia: desde que un promotor la registra en la calle hasta que llega a la sala de ventas y compra.

Vas a entrar con diez usuarios, uno por cada cargo de la operación. Te recomendamos seguir el orden de los pasos: así verás cómo un mismo dato viaja de una persona a otra.

> **Lo que vas a comprobar**
> Cómo se captan los datos con GPS, hora y tarjetas, incluso sin internet.
> Cómo se reparten y se llaman sin que nadie pueda llevarse la base.
> Cómo se confirma la cita y qué pasa en la recepción de la sala.
> Cómo el dueño mide cada paso y decide quién puede hacer qué.

2. Antes de empezar

2.1 Dirección de la plataforma

https://captacion.bookvippoints.com

Todos los usuarios usan la misma contraseña: **mercadeo**.

2.2 Qué necesitas

- Una **computadora** para los usuarios de gestión (supervisores, gerentes, sub-administrador y dueño).
- Un **celular Android** para los usuarios de campo (OPC, operador, confirmador y hostess). Si no tienes Android, puedes usar el navegador del celular.

2.3 Descargar la app para el OPC

Abre este enlace en **Chrome** desde el celular Android:

https://captacion.bookvippoints.com/descargas/captacion-salas.apk

1. Descarga el archivo y ábrelo.
2. El teléfono pedirá permiso para "instalar apps desconocidas": acéptalo solo para esta app.
3. Abre **Captación Salas** e ingresa con el usuario del OPC.

La misma app sirve para el operador, el confirmador y la hostess: cierra sesión con **Salir** y entra con el otro usuario.



Pantalla de ingreso.

3. Reglas de la demostración

La demostración tiene todas las funciones activas. Puedes trabajar con **tus propios datos**: registrar familias, cargar una base pequeña, llamarlas y recibir los correos de cita. Para que siga siendo una prueba, tiene estas reglas:

Regla	Qué significa
Todo se borra cada noche.	A las 3:00 de la mañana se eliminan todos los datos que se ingresaron ese día: nombres, teléfonos, correos, bases cargadas, salas, puntos de captación, citas y ventas. La demo vuelve a su estado original.
Hasta 50 datos nuevos por día, entre los registrados por el OPC, por QR y los de bases importadas.	Alcanza para probar todo el recorrido.
Los datos que tú ingreses sí se pueden llamar y, si tienen correo, reciben los correos de cita.	Así ves exactamente lo que vive tu cliente. Registra tu propio celular y tu correo para comprobarlo.
Los datos de ejemplo no se llaman ni reciben correos.	Esos teléfonos podrían pertenecer a personas reales.
No se puede crear personal ni cambiar contraseñas.	La demo usa su propio equipo de ejemplo, igual para todos.
La demo es compartida.	Otras personas pueden estar probándola al mismo tiempo. Si ves cambios que no hiciste, es por eso.

Una franja roja en la parte superior recuerda que estás en la demostración.

4. Los usuarios de la demostración

Paso	Cargo	Usuario	Dónde
1	OPC (promotor)	demo.opc@bookvippoints.com	Celular
2	Supervisor de marketing	demo.supervisor.opc@bookvippoints.com	Computadora
3	Gerente de marketing	demo.gerente.marketing@bookvippoints.com	Computadora
4	Supervisor de telemarketing	demo.supervisor.tm@bookvippoints.com	Computadora
5	Operador de telemarketing	demo.operador@bookvippoints.com	Celular
6	Confirmador	demo.confirmador@bookvippoints.com	Celular
7	Hostess	demo.hostess@bookvippoints.com	Celular o tablet
8	Gerente de telemarketing	demo.gerente.telemarketing@bookvippoints.com	Computadora
9	Sub-Administrador	demo.subadmin@bookvippoints.com	Computadora
10	Dueño	demo@bookvippoints.com	Computadora

Contraseña de todos: **mercadeo**. Para cambiar de usuario pulsa **Salir** arriba a la derecha.

5. El recorrido, usuario por usuario

Cada paso indica qué puede hacer ese cargo, qué probar y en qué fijarte. El recorrido completo toma unos 45 minutos.

Paso 1 · OPC (promotor en la calle)

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.opc@bookvippoints.com	mercadeo	App Android (o Chrome en el celular)

El OPC es quien capta a las familias en centros comerciales, gasolineras o eventos. Empieza por aquí: el dato que registres lo seguirás por toda la plataforma hasta la sala de ventas.

Qué puede hacer este usuario

- Elegir el punto de captación y la promoción que ofrece.
- Registrar a la familia: titular, pareja, teléfonos, ciudad y tarjetas de crédito (solo marca y tipo).
- Ver en vivo si la familia precalifica según las reglas de la empresa.
- Mostrar un código QR para que el cliente se registre en su propio celular.
- Seguir trabajando sin internet: los datos se guardan cifrados y se envían solos.
- Ver sus estadísticas del día y de la semana.

Pruébalo así

1. Instala la app en un celular Android desde el enlace de la sección 2 (o abre la dirección en Chrome del celular).
2. Entra con **demo.opc@bookvippoints.com** y la contraseña **mercadeo**.
3. Elige un punto de captación y una promoción.
4. Registra una familia con **tus propios datos**: tu celular y tu correo, para recibir después los correos de la cita. Agrega dos tarjetas y mira cómo cambia la precalificación.
5. Toca **Guardar dato**. Anota el nombre que usaste: lo vas a buscar con los demás usuarios.
6. Prueba la pestaña **Código QR** y escanéalo con otro celular para ver el formulario que llena el cliente.
7. Opcional: activa el modo avión, registra otra familia y vuelve a conectar. El dato se envía solo.

Fíjate en esto

- No puedes ver la lista de datos ni descargar nada.
- Intenta tomar una captura de pantalla en la app: está bloqueada.
- Tu nombre y código aparecen como marca de agua en toda la pantalla.



Inicio del OPC



Tarjetas por marca y tipo



Código QR para el cliente

Paso 2 · Supervisor de marketing

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.supervisor.opc@bookvippoints.com	mercadeo	Computadora

Dirige a un grupo de OPC y controla la calidad de lo que captan.

Qué puede hacer este usuario

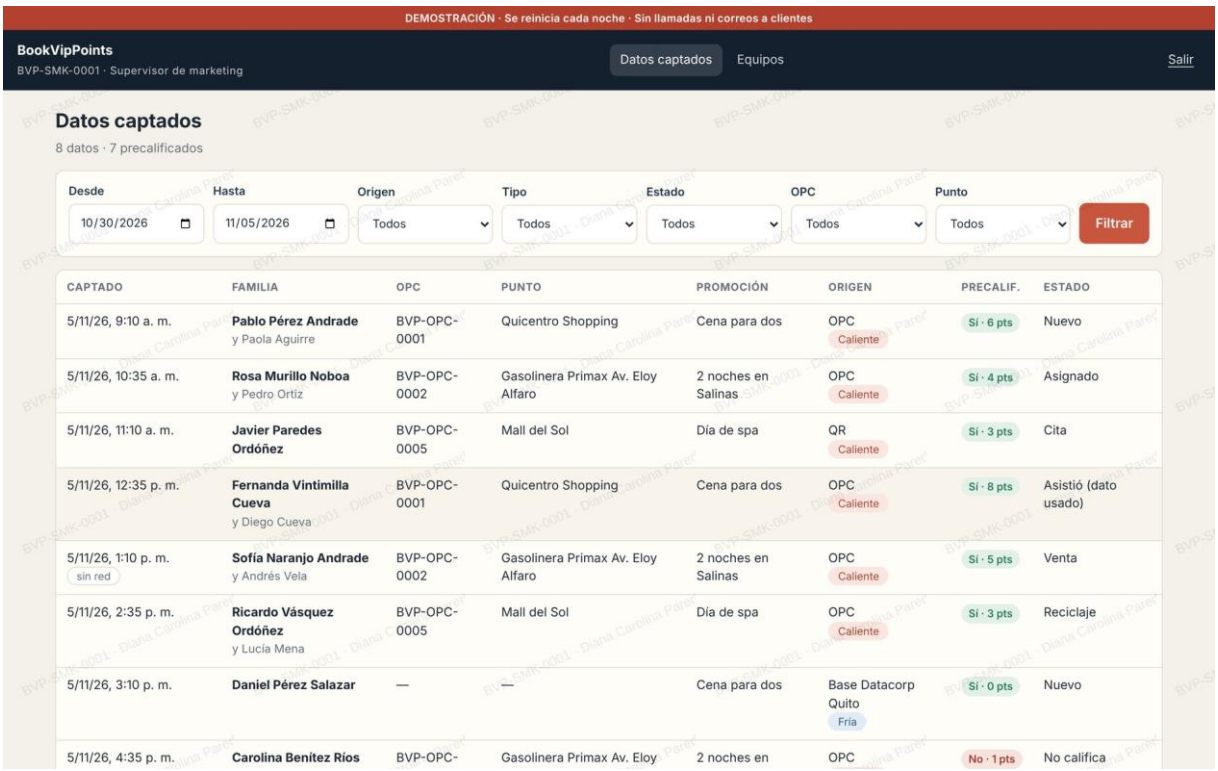
- Ver solo los datos captados por los OPC de su equipo, con filtros.
- Abrir la ficha completa de cada dato con el mapa del lugar donde se captó.
- Ver las estadísticas de su equipo: datos, precalificados, duplicados, citas y asistencias.

Pruébalo así

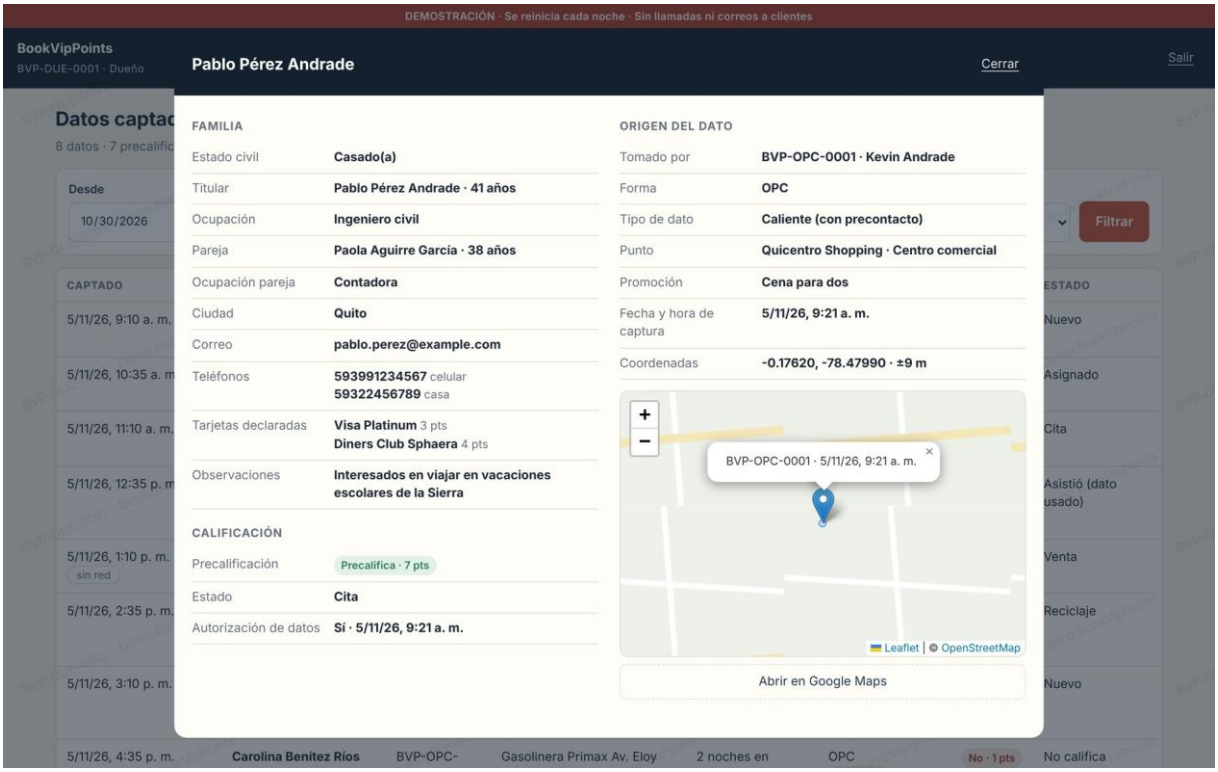
1. Entra desde la computadora.
2. En **Datos captados** busca la familia que registraste en el paso 1.
3. Ábrela: verás el GPS, la hora exacta, el OPC, la promoción y las tarjetas.
4. Entra a **Equipos** y revisa la productividad de cada OPC.

Fíjate en esto

- Solo ve a su equipo: los datos de otros supervisores no aparecen.



Datos captados del equipo del supervisor de marketing.



Ficha del dato con su ubicación en el mapa.

Paso 3 · Gerente de marketing

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.gerente.marketing@bookvippoints.com	mercadeo	Computadora

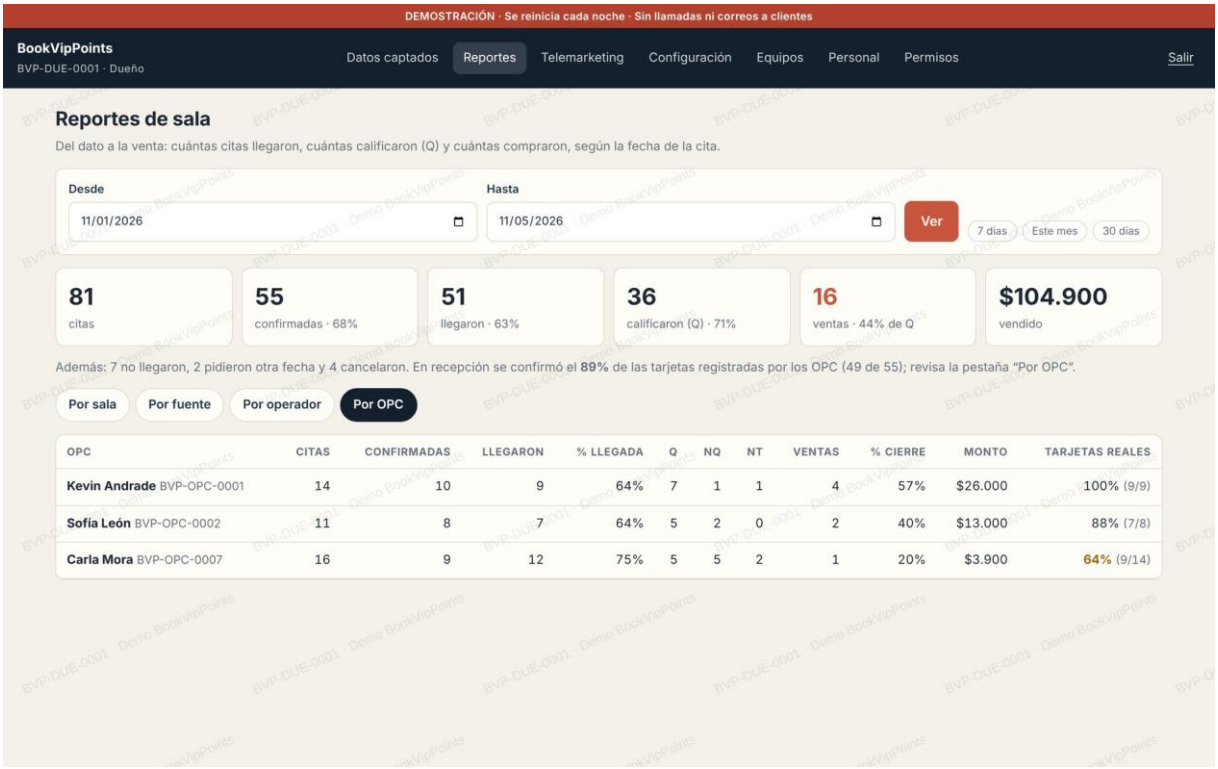
Responsable de toda la captación de la empresa.

Qué puede hacer este usuario

- Ver los datos captados de toda la empresa.
- Ver los reportes de sala y el indicador **tarjetas reales** por OPC.
- Ver las estadísticas de todos los equipos de marketing.
- Crear supervisores de marketing y OPC (en la demo no se puede crear personal).

Pruébalo así

1. Entra y revisa **Datos captados** de toda la empresa.
2. Abre **Reportes** → **Por OPC**: la columna "tarjetas reales" muestra qué OPC registran tarjetas que luego la familia no presenta en la sala.
3. Revisa **Equipos**.



Reporte por OPC con el porcentaje de tarjetas reales.

Paso 4 · Supervisor de telemarketing

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.supervisor.tm@bookvippoints.com	mercadeo	Computadora

Reparte los datos a sus operadores y sigue su avance del día.

Qué puede hacer este usuario

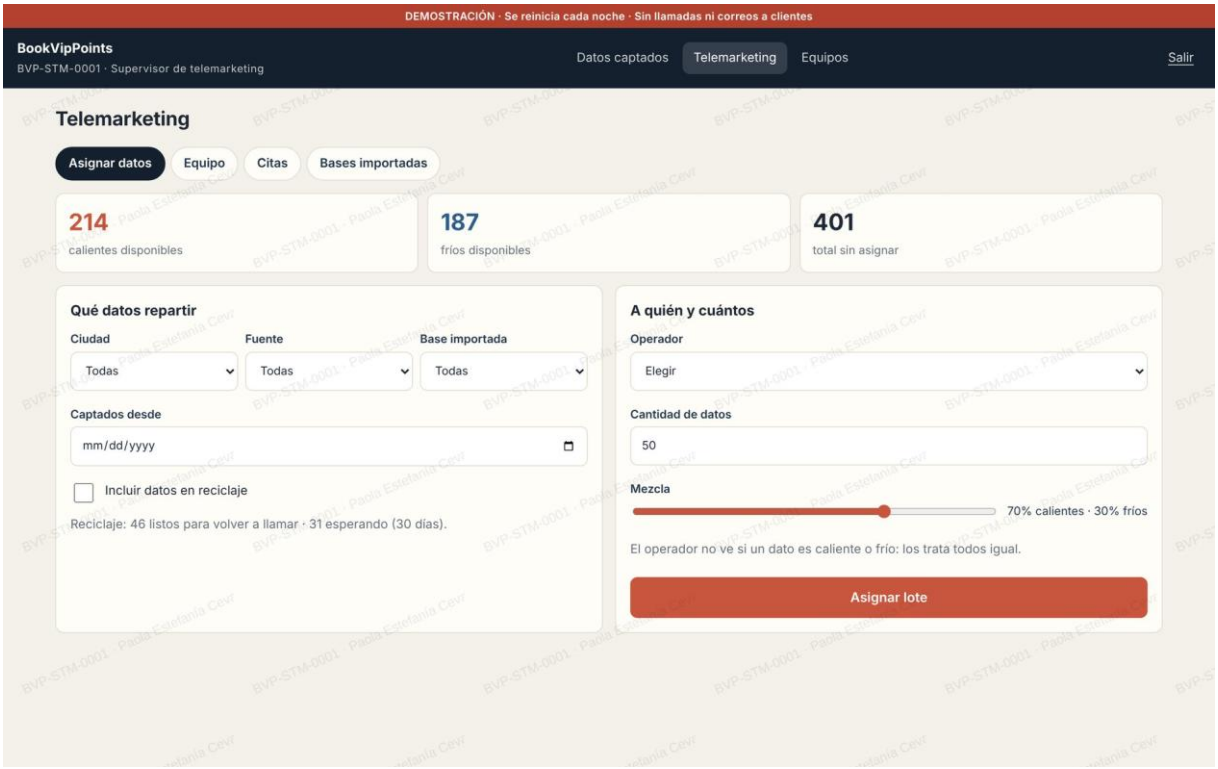
- Ver la bolsa de datos disponibles: calientes, fríos y reciclaje listo.
- Asignar lotes a los operadores de su equipo con la mezcla de calientes y fríos que quiera.
- Ver en vivo pendientes, llamadas, contactos y citas de cada operador.
- Retirar los pendientes de un operador y devolverlos a la bolsa.
- Ver las citas de su equipo.

Pruébalo así

1. Entra a **Telemarketing → Asignar datos**.
2. Elige a la operadora **Andrea Lucero**, una cantidad (por ejemplo 10) y el porcentaje de calientes.
3. Para que le llegue tu dato del paso 1, pon en **Captados desde** la fecha de hoy (si importaste una base con el gerente de telemarketing, también puedes elegirla).
4. Marca **Incluir datos en reciclaje** y mira cómo cambian los contadores.
5. Asigna el lote y revisa la pestaña **Equipo**.

Fíjate en esto

- Un dato nunca queda asignado a dos personas a la vez.
- El supervisor no ve la lista de la bolsa, solo contadores: no puede llevarse los datos.



Asignar datos: bolsa, reciclaje y mezcla caliente/frío.

Paso 5 · Operador de telemarketing

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.operador@bookvippoints.com	mercadeo	Celular (app o Chrome)

Llama a las familias y agenda las citas para la sala.

Qué puede hacer este usuario

- Recibir un dato a la vez (no ve listas).
- Tocar el número para que el teléfono marque solo, sin ver el número completo.
- Registrar el resultado: no contesta, volver a llamar, no le interesa, agendó cita, etc.
- Agendar la cita con sala, fecha, hora y el compromiso de venir con la pareja.

Pruébalo así

1. Entra con el usuario del operador.

2. Cuando aparezca tu dato, toca el número: **tu celular va a sonar**. Los datos de ejemplo no se marcan y muestran un aviso.
3. En un dato de ejemplo elige **No contesta** y mira cómo pasa al siguiente.
4. En tu dato elige **Agendó cita**: Sala Quito, para hoy a una hora que aún no haya pasado. Revisa tu correo: llega la cita con el botón "Cómo llegar".

Fíjate en esto

- El teléfono siempre aparece enmascarado.
- "No le interesa" y "Pidió no llamar más" cierran el dato para siempre; la pantalla lo advierte.



En la demo no se marcan números



Agendar la cita

Paso 6 · Confirmador

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.confirmador@bookvippoints.com	mercadeo	Celular (app o Chrome)

Llama a las familias con cita para hoy y mañana y asegura que lleguen.

Qué puede hacer este usuario

- Recibir una a una las citas de hoy y mañana de su equipo.

- Ver la ubicación de la sala para explicar cómo llegar.
- Confirmar, cambiar la fecha o registrar que el cliente canceló.

Pruébalo así

1. Entra con el usuario del confirmador.
2. Busca la cita que agendaste en el paso 5 y márcala como **Confirmó asistencia**.
3. En otra cita prueba **Cambiar fecha**.

Fíjate en esto

- Al confirmar tu cita, te llega el correo "Tu visita está confirmada" con la fecha, el botón "Cómo llegar" y el archivo para tu calendario.(si no llega a la bandeja principal busca en Spam y marca como que no es Spam)



Cita por confirmar



Cambiar la fecha

Paso 7 · Hostess (recepción de la sala)

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.hostess@bookvippoints.com	mercadeo	Celular o tablet

Recibe a las familias en la sala, verifica lo que presentan y registra el resultado.

Qué puede hacer este usuario

- Ver las citas del día de su sala.
- Marcar llegó, no llegó o reagendar.
- Verificar las tarjetas que la familia presenta físicamente y si vino con su pareja.
- Calificar: **Q** entra a la presentación, **NQ** entra porque el gerente lo autorizó, **NT** no entró.
- Registrar la venta con su monto.

Pruébalo así

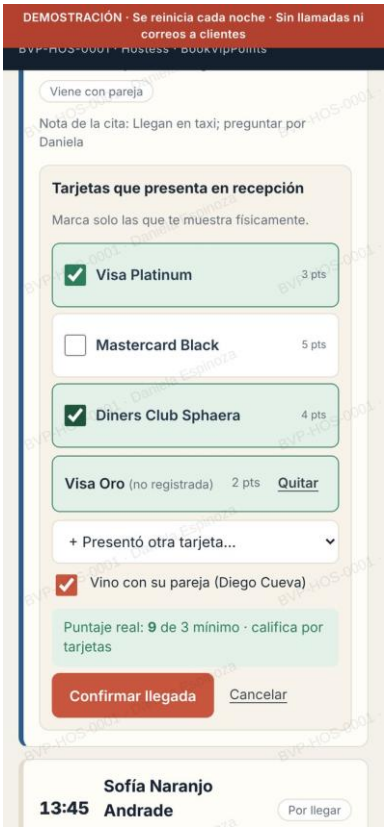
1. Entra con el usuario de la hostess: verás las citas de hoy de Sala Quito.
2. En una cita pulsa **Llegó**, marca las tarjetas que "presenta" la familia y confirma.
3. Mira la sugerencia: si las tarjetas no alcanzan o vino sin pareja, sugiere NT.
4. Califica **Q** y pulsa **Compró · registrar venta** con un monto.
5. En otra cita prueba **NT** y elige que el cliente quiere volver: el dato regresa al operador que agendó.

Fíjate en esto

- La verificación en recepción alimenta el indicador "tarjetas reales" que viste con el gerente de marketing.
- Solo la hostess registra ventas.



Citas del día



Verificación de tarjetas



Calificación NT

Paso 8 · Gerente de telemarketing

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.gerente.telemarketing@bookvippoints.com	mercadeo	Computadora

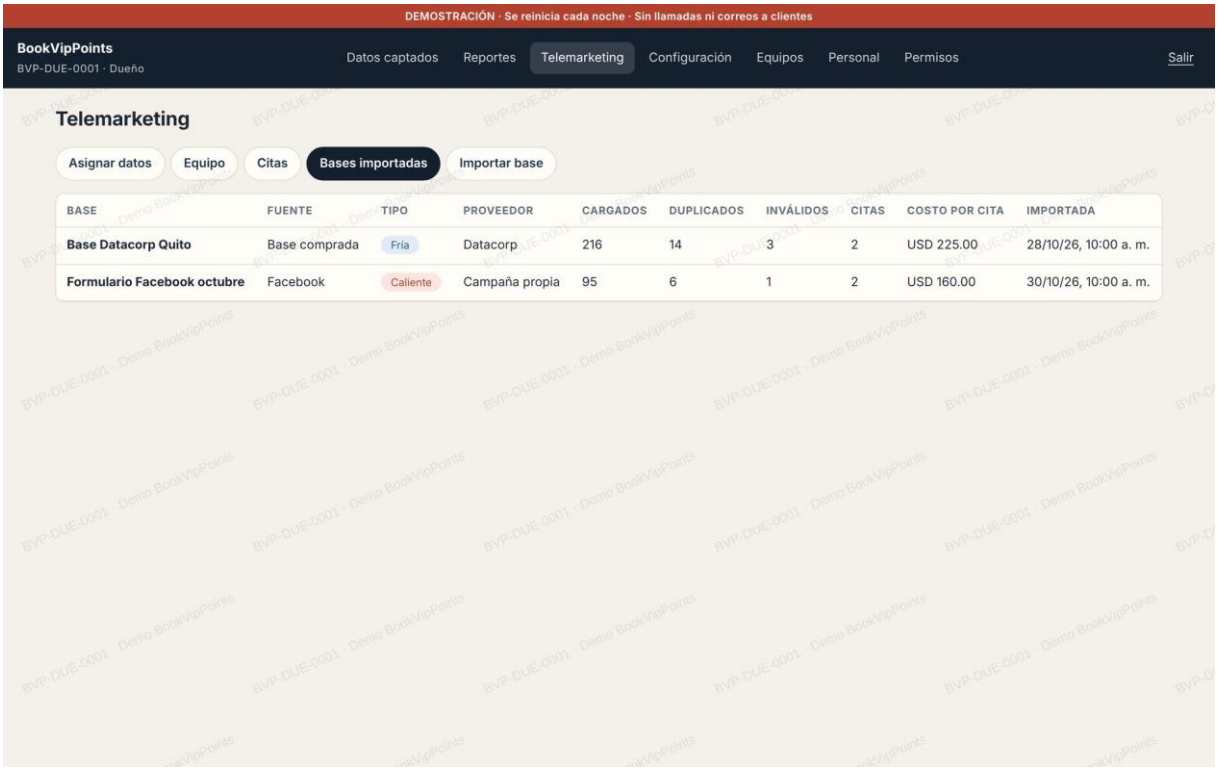
Responsable de convertir los datos en citas en toda la empresa.

Qué puede hacer este usuario

- Asignar datos a cualquier operador de la empresa.
- Importar bases compradas o de redes sociales (en la demo, hasta 50 datos por día).
- Ver el rendimiento de cada base importada, las citas y los equipos.
- Crear supervisores, operadores y confirmadores (en la demo no se puede crear personal).

Pruébalo así

1. Entra a **Telemarketing** y revisa las pestañas **Equipo**, **Citas** y **Bases importadas**.
2. En **Importar base** sube un Excel o CSV pequeño con tus datos (nombre, teléfono, correo): la plataforma reconoce las columnas sola y descarta duplicados.
3. Revisa **Reportes** → **Por operador** y **Por fuente**.



Bases importadas y su rendimiento.

Paso 9 · Sub-Administrador

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo.subadmin@bookvippoints.com	mercadeo	Computadora

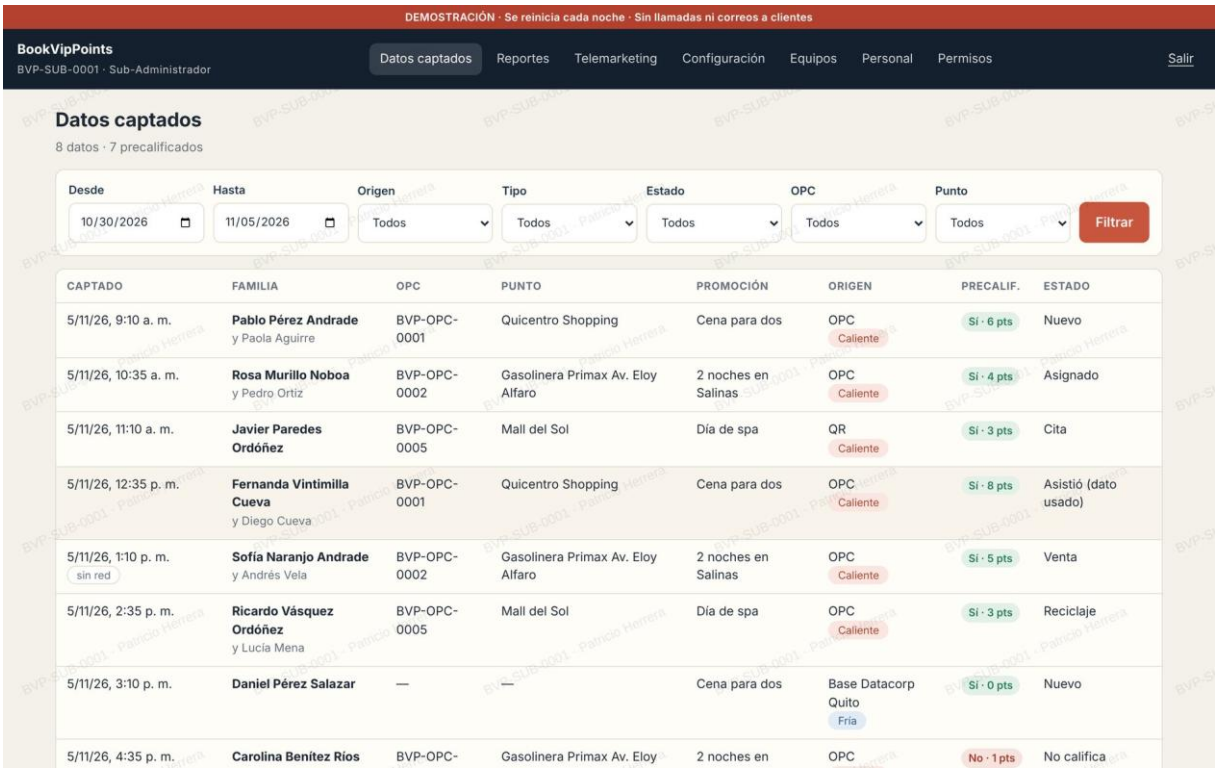
Reemplaza al dueño cuando no está. Tiene los poderes que el dueño le otorgue.

Qué puede hacer este usuario

- Cualquiera de las funciones del dueño que el dueño le haya marcado: datos, reportes, telemarketing, configuración, personal y permisos de los demás cargos.
- No interviene en la sala ni en las ventas.

Pruébalo así

1. Entra y revisa qué menús ves.
2. Luego, en el paso 10, quítale un permiso como dueño y vuelve a entrar como sub-administrador: ese menú desaparece.



Panel del sub-administrador con todos los permisos activos.

Paso 10 · Dueño

Usuario	Contraseña	Dónde entrar
demo@bookvippoints.com	mercadeo	Computadora

Ve toda la operación y decide las reglas del negocio y quién puede hacer qué.

Qué puede hacer este usuario

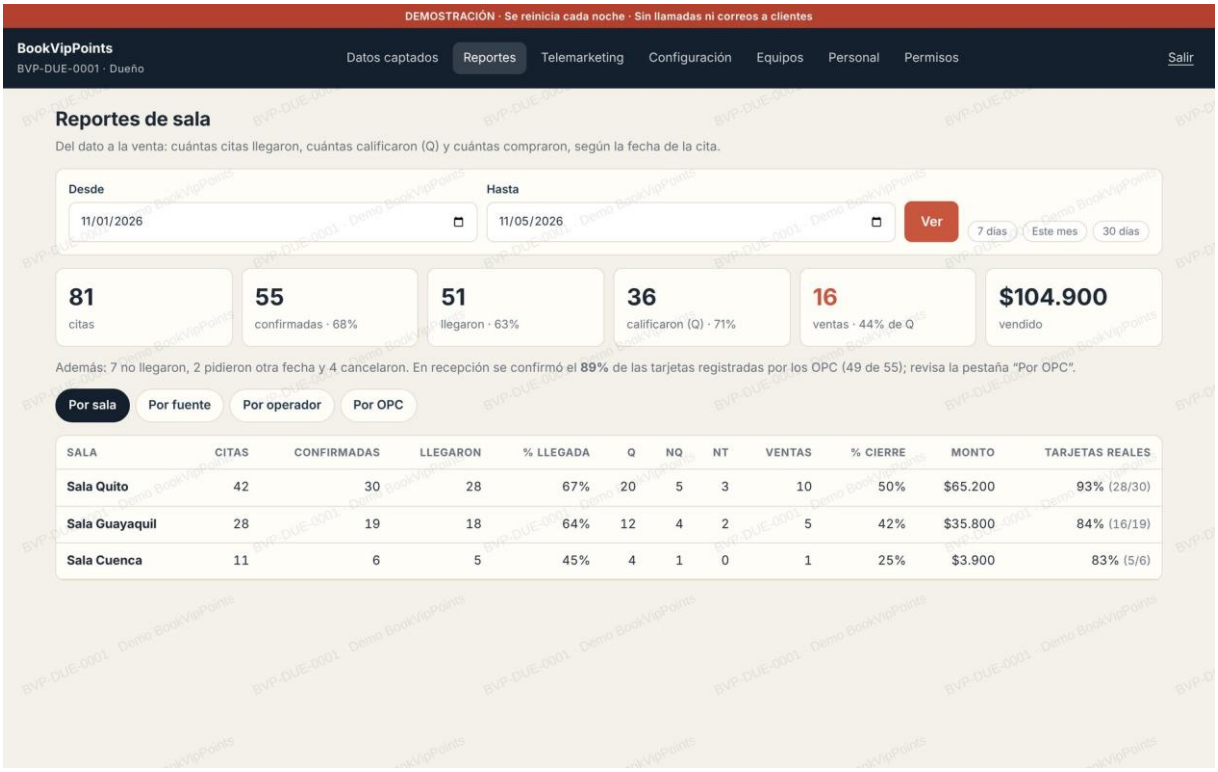
- Ver todos los datos y fichas.
- Ver los reportes completos: embudo de citas, confirmadas, llegadas, Q, ventas y monto, por sala, fuente, operador y OPC.
- Configurar salas (con su ubicación en el mapa), puntos de captación, promociones, reglas de calificación, puntos por tarjeta y días de reciclaje.
- Decidir los permisos de cada cargo y de cada persona.

Pruébalo así

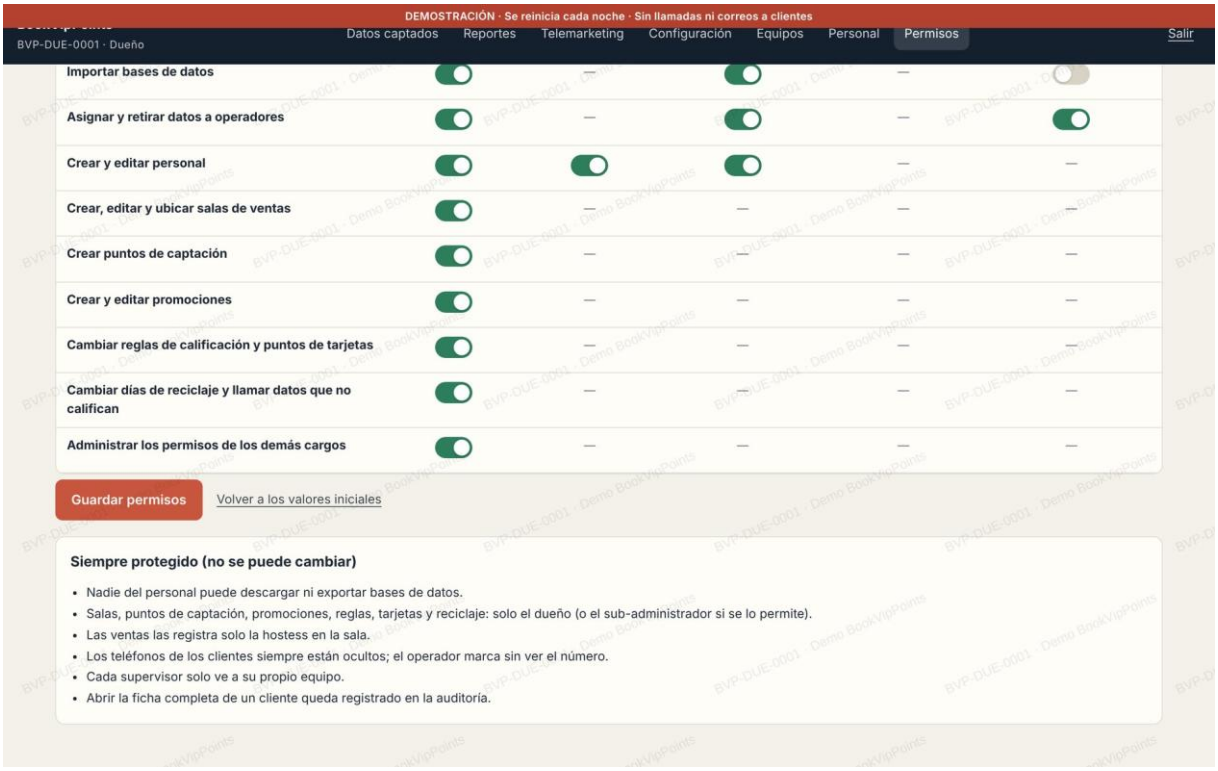
1. Abre **Reportes**: busca la venta que registraste con la hostess.
2. En **Configuración** abre una sala y muévela en el mapa; cambia el puntaje mínimo de tarjetas y guarda.
3. En **Permisos** quita al sub-administrador un permiso (por ejemplo, Configuración) y guarda.
4. Entra como sub-administrador y comprueba que ese menú ya no aparece.

Fíjate en esto

- Nadie del personal puede descargar las bases de datos: esa función no existe.
- Todo cambio de configuración y de permisos queda registrado.



Reportes: el embudo completo del dato a la venta.



Permisos por cargo.

6. Lo que no se ve en la demostración

Hay controles que funcionan en segundo plano y que vale la pena conocer:

- **Ningún dato se pierde.** Si la familia no contesta, cancela o no llega, el dato descansa unos días y vuelve a la bolsa. Solo se cierra cuando compra, ya tomó la presentación, dijo que no le interesa o pidió no ser llamada.
- **Duplicados.** Si un OPC registra un teléfono que ya existe en la empresa, la copia no se guarda.
- **Seguridad.** Nadie del personal puede descargar ni exportar datos, las capturas de pantalla están bloqueadas en la app, los teléfonos están ocultos para operadores y confirmadores, y cada acción sensible queda registrada.
- **Permisos.** El dueño decide qué puede hacer cada cargo y cada persona.
- **Correos al cliente.** En tu empresa, el cliente recibe la cita agendada y la confirmación con el botón "Cómo llegar" al punto exacto de la sala.

7. Siguientes pasos

Si quieres usar Captación Salas en tu empresa, creamos tu propio espacio, sin límites: tus salas, tus puntos de captación, tus promociones, tus reglas de calificación y tu equipo. Tus datos son solo tuyos.