



Cambios al Dashboard

Mejoras de distribución de contenido para ser más user friendly

Por: Giuliana Emberson - Asistente de Marketing

¿Qué buscamos con el dashboard?

Principalmente para asesores - Les ayuda a visualizar su estado actual en ventas y los anuncios más recientes e importantes de contenido por parte de KNG

Hay que tomar esto en cuenta para los próximos avances del dashboard

- Un dashboard es una herramienta de gestión de la información que monitoriza, analiza y muestra de manera visual los indicadores clave de desempeño (KPI), métricas y datos fundamentales para hacer un seguimiento del estado de una empresa, un departamento, una campaña o un proceso específico.

Dashboard actual

Finder
ULTIMOS FACTFINDS

Aún no tienes ningún Factfind registrado
Puedes registrar uno [Aquí](#)

EVENTOS DE LOS PRÓXIMOS 7 DÍAS

Webinar KNG: Bodysmart Finance Limited 11:00 PM
2022/02/24 [Ver Todos](#)

CAPACITACIONES

- Riesgos en el nuevo año - Semana 2 ...
- La cura para los precios altos - Sema...
- ¿Qué hacer cuando los mercados baj...

WEBINARS

- KNG International Advisors
- ¿Quién es KNG International Advisors?
- Beneficios de ser clientes de KNG Int...

REPORTES FINANCIEROS

- Inflación y Volatilidad - Semana 26 d...
- REPORTE FINANCIERO SEMANAL
La inflación y volatilidad del mercado
SEMANA 27 DE 2021
EN MENOS DE 5 MINUTOS
- Decisiones importantes en el mercad...
- REPORTE FINANCIERO SEMANAL
Recomendaciones de venta en el mercado
SEMANA 28 DE 2021
EN MENOS DE 5 MINUTOS
- Los mercados accionarios Chinos

Posibles mejoras

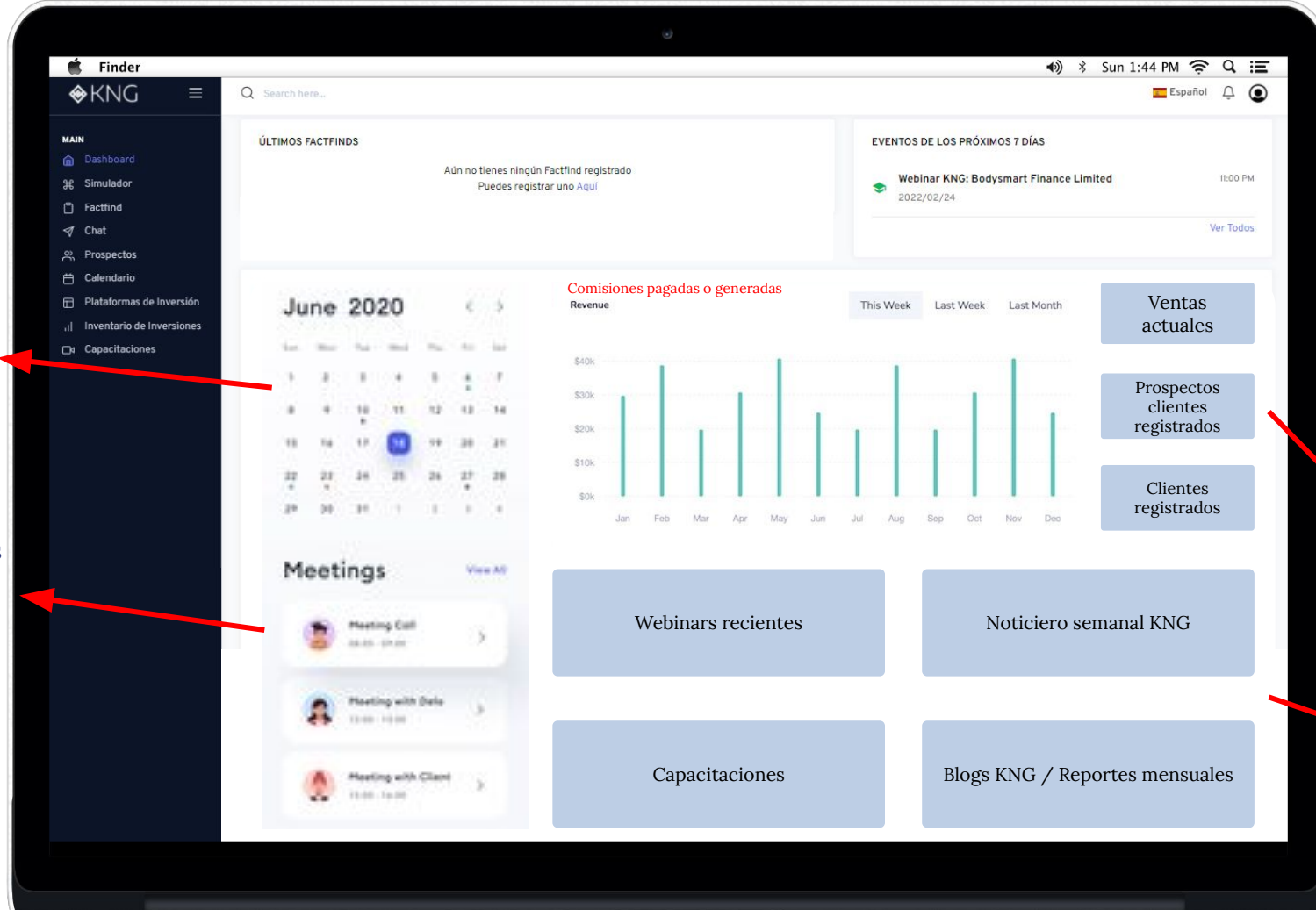
Referente a la diapositiva pasada

Demasiados videos para 1 sola página

Tomando en cuenta que podemos observar los videos dentro de la plataforma, capaz y convendría tener los videos en otra sección o página evitando tener los videos amontonados en un solo lado, ejemplo...

Podríamos incorporar las siguientes funciones al dashboard :

- Próximas citas - calendario
- Reportes KNG
- Número total de prospectos
- Número total de clientes
- Tu producción este 2022 (Gráfico)
- Próximos webinars
- Grabación de webinar más reciente
- Noticias semanales
- Blogs KNG



Calendario

Citas importantes o proximas esa semana

Overview

Botones a subpáginas

Noticiero semanal KNG

Sub-página adicional al dashboard

Ideas de visualización de la página
(mismo diseño para ambas secciones)

KNG International Advisors

Noticias



Semana 2 del 2022

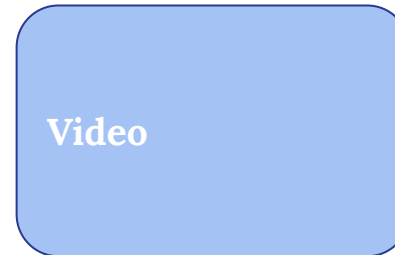
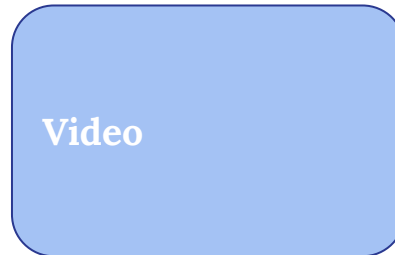
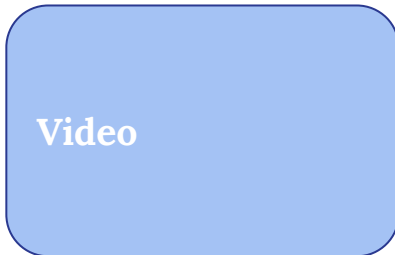
21 de enero de 2022 · por adminKNG · Noticias

Una evaluación de los riesgos a los que los inversores de podrían enfrentar en 2022 La primera semana de negociación en los mercados en 2022 fue testigo de ...

Leer más

Video más reciente

Noticias de semanas pasadas...



Este texto puedo actualizarlo manualmente, solo es colocar la descripción del video al momento de subirlo a redes sociales

Capacitaciones

Sub-página adicional al dashboard

Ideas de visualización de la página

PROSPECTANDO Y SACANDO LA CITA

01

Prospectando

Hacer una lista de tus mejores prospectos, sean clientes existentes, familiares, amigos, u otros. Contactarles por email, teléfono, o carta invitándoles a una asesoría financiera sin costo. Mínimo 100 nombres y teléfonos.

02

Marketing Digital

KNG te brinda apoyo con material, imágenes, textos, y los # para postear en tus redes para generar mas contactos y followers. Dar click para info [0.1 Marketing digital](#)

03

Campañas de correos masivos

Click para participar SIN COSTO. Para participar en las campañas de publicidad por correo masivo de KNG solo envíanos la base de datos en este sencillo formato sin errores. Envíanos los resultados de la campaña 5 días después para que tengas tu misma base de datos pero en el orden de quien leyó el correo, quien do click a un link en el correo y cual link, y quien pidió una cita de asesoría para que te pongas en contacto con ese prospectivo cliente e invitarlo a una asesoría.

04

Sacando la primera cita

Usando la breve presentación de venta por teléfono. Dar click para info [1.1 Pitch por teléfono para sacar cita.](#)

PASOS PARA IMPRESIONAR A TU CLIENTE EN LA PRIMERA CITA DE ASESORIA

Da click para info 1.2 [Primera cita](#)

1
&
2

- 1) Tarjeta de presentación o mostrar tu LinkedIn.
- 2) ISS (Independencia, seguridad y servicio) Da click para info [subcarpeta ISS](#)

3
&
4

- 3) Realizar FACTFIND (estudio financiero con preguntas entre líneas) Da click para info [subcarpeta realizar FACTFIND](#).
- 4) Calculo del retiro o fondo educativo Da click para info [subcarpeta Calculo del retiro y fondo educativo](#)

5
&
6

- 5) Crear el producto de inversión ideal con el cliente. Da click para info [subcarpeta de crear el producto](#).
- 6) Identificar el perfil del cliente como inversionista con la explicación de los fondos de inversión. Da click para info [subcarpeta Perfilar al inversionista](#).

7
&
8

- 7) Pedir los referidos - Para futuras citas y pide que avise que vamos a llamarlos.
- 8) Cierre de la primera cita - Sacar segunda cita.

9

- 9) Contacto entre citas - Enviar un correo confirmando segunda cita mencionando la institución y producto que le vas a recomendar dando referencia a la pagina web del banco o asegurador. Llamar para confirmar la cita 1 día antes



Cierre

Cita post
venta

Top ups y aportaciones
extra. Obtener mejores
referencias. Da click para
info **carpeta post venta**

Product
Info
Support
View the web
to know

Webinars

Sub-página adicional al dashboard

Ideas de visualización de la página

HOME | SITEMAP | CONTACT | PURCHASE

Call Us : +12 34 567 89

BODY SMART FINANCE LIMITED

24 de FEBRERO

18:00 hrs
(Cancun, Perú, Colombia, Panamá, Ecuador)

17:00 hrs
(CDMX, Guadalajara, Mérida, Monterrey)


20:00 hrs
(Chile, Brasil, Argentina)

WEBINAR
DE INVERSIONES GLOBALES

KING

Ut enim  Ad minim  Quis nostrud  Veniam 

Webinar más reciente



What we are...

" Donec ut placerat nulla. Praesent sagittis, ipsum eget feugiat convallis, purus diam pretium ligula, ut molestie lacus ligula sed lorem. "

Webinars pasados...

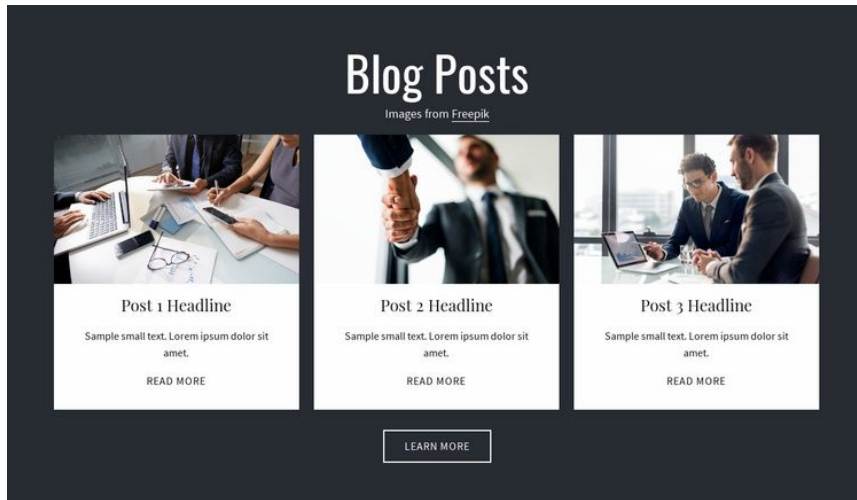
Video **Video** **Video**

Esta imagen que se pueda actualizar por administrador y crear un nuevo evento que aparezca acá



La sección de blogs es donde podríamos colocar los Blogs que desarrolle Paola junto con los reportes mensuales de los productos de KNG...

Para que en un futuro los asesores lo busquen aquí, se les envíe una automatización de que hay un nuevo reporte por correo y que accedan al sitio para ver el reporte, colocando la info directamente en el portal en vez de campaign monitor...



Asi también los asesores pueden acceder a reportes pasados y comparar.. si es que lo requieran, sin tener que buscar dentro de todos lo varios correos en su email

Lluvia de ideas...

Skydash | Search now | Today (10 Jan 2021) | 3 unread alerts!

Welcome Aamir
All systems are running smoothly! You have 3 unread alerts!

Bangalore India 31°C

Today's Bookings
4006
10.00% (30 days)

Total Bookings
61344
22.00% (30 days)

Number of Meetings
34040
2.00% (30 days)

Number of Clients
47033
0.22% (30 days)

AdminKit

Pages

- Dashboards
- Analytics
- E-Commerce
- Crypto
- Pages
- Profile
- Invoices
- Tasks
- Calendar
- Auth

Components

- UI Elements
- Icons
- Forms
- Tables

Analytics Dashboard | Search... | Mega Menu

Sales: 2.382 (+3.88% Since last week)

Earnings: \$21.300 (+3.88% Since last week)

Visitors: 14.212 (+3.88% Since last week)

Orders: 64 (-3.88% Since last week)

Recent Movement: Line chart showing trends from Jan to Nov.

Calendar: May 2021

Real-Time: World map with location markers.

Browser Usage: Donut chart showing Chrome (75%) and Firefox (25%).

Schulthan | Dashboard | Calendar | Analytics | 30 Days

Hi, Saepul R.
You have 6 meetings to finish in this week. Your progress activity is excellent.

Your Progress: **Awesome**

40K Time | **500** Meetings

20K Attended | **20** Rejected

Attended Meetings
22 hours left on this month.

Meetings:
Meeting Call (08:00 - 09:00)
Meeting with Dafa (13:00 - 14:00)
Meeting with Client (15:00 - 16:00)

SB Admin Pro | Dashboard | Documentation

Welcome to SB Admin Pro!
Browse our fully designed UI toolkit. Browse our premium web pages, components, and utilities, and be sure to look at our full documentation!

Recent Activity:
New order placed Order #2301 has been successfully placed.
Your weekly report has been generated and is ready to view.
New user (John Doe) has registered.
New order placed Order #2299 has been successfully placed.
Request for Marketing and Planning Meeting has been accepted.
New order placed Order #2298 has been successfully placed.

Progress Tracker:
Sales Migration: 20%
Sales Training: 40%
Customer Database: 80%
Product Details: 90%
Account Setup: Completed

Summary Cards:
Average Monthly: \$40,000 | Sales Generated: \$250,000 | Total Customers: 24 | Pending Requests: 17

Earnings Breakdown: Line chart showing monthly trends.

Monthly Revenue: Bar chart showing monthly sales.

Secciones extra del calendario - maybe?

The screenshot shows a calendar application interface with the following sections:

- My Calendar** (top left)
- Search** (top left)
- Hello, Michael** (top right)
- Today Event** (top left):
 - Business meeting: Take the wireframe app (08:30 AM)
 - Shop: Shopping for today's dinner (11:40 AM)
 - TV: Premiere of the new season of GOT (10:00 PM)
 - Call: Skype call to John (11:00 PM)
 - Mail: Send the project to accepted (11:30 PM)
- Calendar** (top center):
 - Month: June 2017
 - Days: MON, TUE, WED, THU, FRI, SAT, SUN
 - Events: 7 (Wed), 12 (Mon), 23 (Fri)
- Information** (top right):
 - Active events: 128
 - Completed events: 57
 - Time to next event: 3h 12m
 - Important events: 12
- Notes** (bottom left):
 - Call: Call a creative agency
 - Shop: Buy a lamp
 - Internet: New agreement
- Important Event** (bottom center):
 - Business meeting: Take the wireframe app (23 June 08:30 AM)
 - Business dinner: Possible new big project (07 July 8:50 PM)
 - Wife birthday: Buy nice present (14 July 10:00 AM)
- Upcoming Event** (bottom right):
 - Business meeting: Take the wireframe app (Today 08:30 AM)
 - Shop: Shopping for today's dinner (Today 11:40 AM)
 - TV: Premiere of the new season (Today 10:00 PM)