



Monterrey Breaker Services S.A. DE C.V.

Servicios de Ingeniería

Proceso General dentro de MB SERVICES

2. LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN

El asesor: Recopila datos clave del cliente.
Puede apoyarse con ingeniería para definir:

- Qué preguntar.
- Qué información técnica solicitar.
- Se asegura de tener base suficiente para evaluar el servicio.

4. DESARROLLO DE COTIZACIÓN

Trabajo conjunto:

- Ingeniería → solución técnica
- Asesor → estructura comercial

Se elabora la propuesta considerando:

► Alcance ► Condiciones ► Costos



1. ENTRADA DE LEAD:

El asesor comercial recibe el lead.
Realiza primer contacto con el cliente.

Identifica:

- Necesidad.
- Alcance preliminar.
- Información técnica básica.

3. EVALUACIÓN INICIAL

Se define:

¿Se requiere visita técnica?

Sí:

Asesor:

- Coordina agendas (cliente + ingeniería).
- Confirma fecha.
- Se realiza la visita técnica.
- Se levanta información detallada.

NO:

Se procede directamente a cotización.

8. COORDINACIÓN CON CLIENTE (DURANTE EJECUCIÓN)

Si se requieren:

- Reuniones
- Llamadas
- Visitas

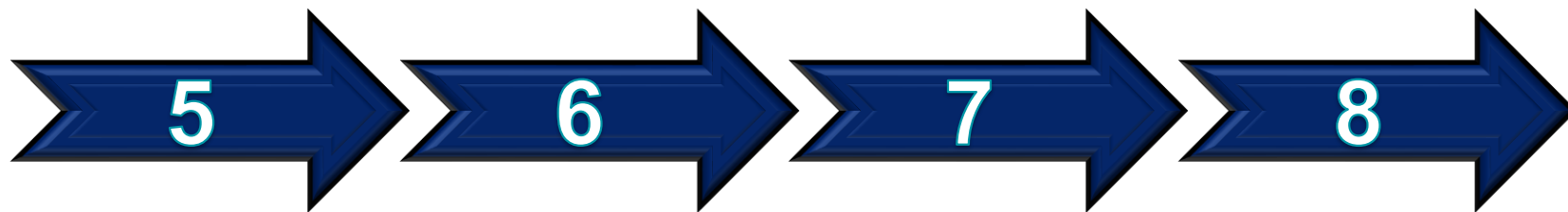
Ingeniería solicita apoyo al asesor para:

- Coordinación
- Comunicación con cliente

6. AUTORIZACIÓN DEL CLIENTE

Una vez aprobado:

- Se formaliza el arranque del proyecto.



5. ENVÍO Y SEGUIMIENTO

El asesor:

- Comparte la cotización.
- Da seguimiento.
- Atiende dudas del cliente (apoyándose en ingeniería si es necesario).

7. EJECUCIÓN DEL SERVICIO

Ingeniería toma el control operativo

Responsable de:

- Planeación
- Ejecución
- Entrega técnica



¡Estamos listos para ayudar a transformar sus necesidades eléctricas en resultados sólidos para su operación!