

Dirigido a: Despachos de Cobranza

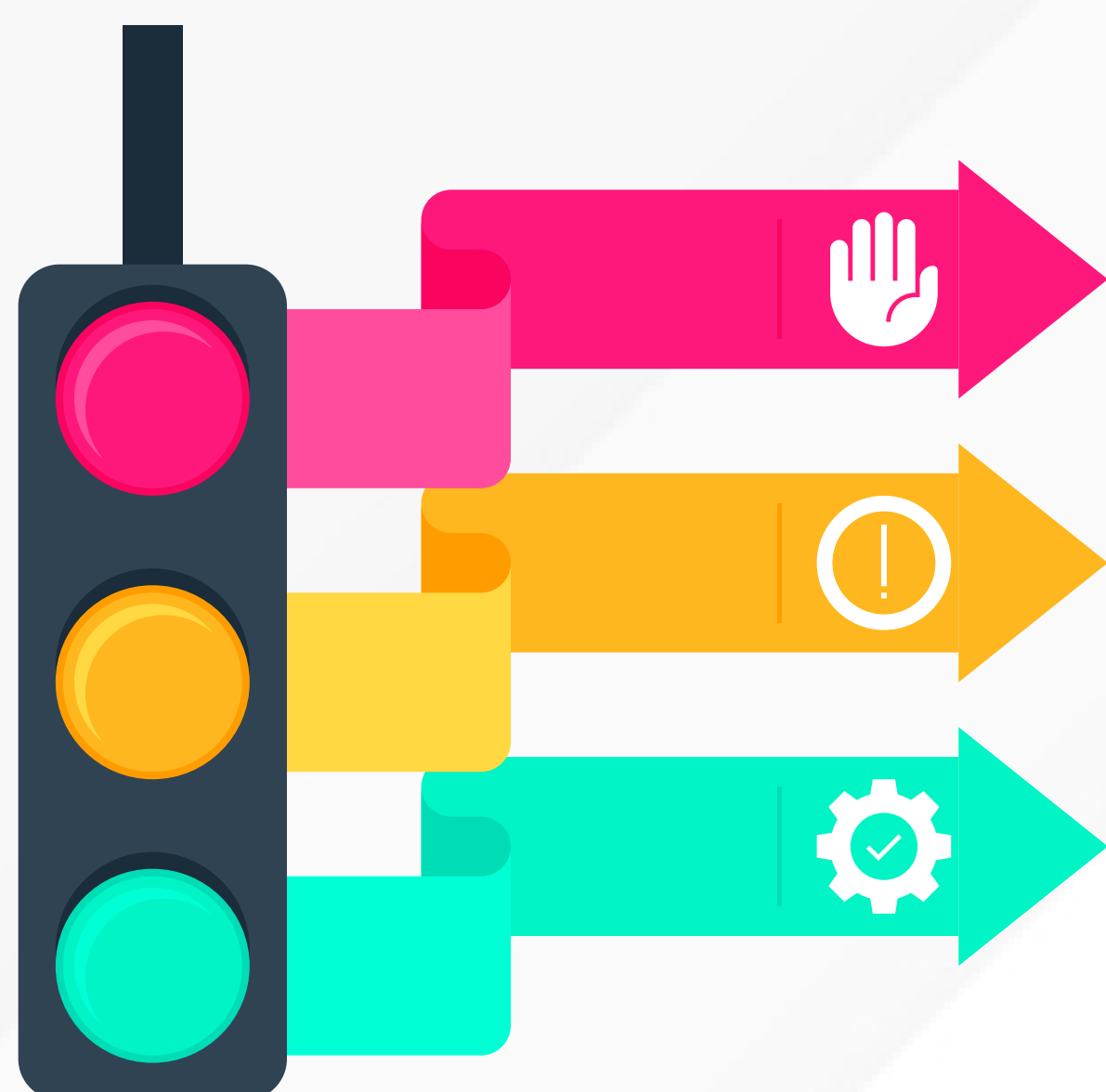
PLANES QUE SOSTIENEN

¿Qué es un plan de pago?

Los planes de pago son **acuerdos que reconfiguran la deuda** en abonos semanales.

No solo ayudan al cliente a cumplir, también **dan flujo constante a tu cartera** y estabilidad a tu semana de cobranza.

Tipos de planes y su estatus



CANCELADO

Se levantó el plan pero no se registró ningún pago. Revalida el interés del cliente y propón nuevo esquema o fecha.

INCUMPLIDO

Se dio el pago inicial, pero se detuvo en algún punto del calendario. Contacta de inmediato, ofrece ajuste o recordatorio, busca reactivarlo antes del día 7.

VIGENTE

Se levantó el plan y sigue dentro del plazo para pago inicial o semanal. Mantén seguimiento y verifica pagos puntuales.

¿Por qué generar y mantener planes?

1

Flujo seguro cada semana:

Aseguras ingresos constantes, incluso en semanas lentas.

2

Reducción de riesgo:

Menos cuentas congeladas o sin movimiento.

3

Mejor planeación:

Con base en tus planes activos puedes proyectar tus metas.

4

Motivación del equipo:

Un despacho con planes vigentes no arranca en ceros.

.Reactivar también genera resultados

Revisa tu cartera:
identifica los que pueden volver a pagar.



Cada plan incumplido o cancelado es una **oportunidad viva**.

Pequeños ajustes o llamadas oportunas pueden recuperar **grandes montos**.

Tips para el gestor



Detecta a tiempo:

Revisa tus planes entre día 3 y 6.



Sé empático:

Pregunta qué detuvo el pago.



Ofrece alternativa:

Micro-pago, nueva fecha o ajuste leve.



Confirma seguimiento:

Agenda recordatorio para el próximo abono.



Celebra constancia:

Cada semana cumplida refuerza el compromiso.

¡Genera, rescata, reactiva!

No cobres solo una vez...

Sostén el flujo que mantiene en movimiento a tu equipo.