



GRUPO ADF · CAPTACIÓN DE ALUMNADO

Guía del sistema de puntos

Cómo se puntúa cada cosa que haces en Capta, cómo se convierte en el variable mensual, qué hay que hacer (y qué no) e ideas para sumar más.

Versión de septiembre de 2026 · Elaborado por Gerencia · La app es la única fuente: lo que no está registrado no puntúa.

1. Para qué sirven los puntos

Los puntos miden el **trabajo de captación que llena cursos**. Cada acción que acerca a una persona al alta suma; cuanto más cerca del alta, más suma. Con ellos se construyen tres cosas:

- **El ranking** (menú Ranking): la clasificación del mes y la del año, con podio.
- **Tu resumen en Mío**: qué has hecho, qué te falta y en qué posición estás.
- **El variable de captación**: el incentivo económico mensual (apartado 5).

Regla de oro: la app puntúa lo que queda **registrado a tu nombre y con tu trabajo detrás**. Si hiciste algo, anótalo. Si no lo hiciste tú, no te lo apuntes.

2. Qué puntúa y cuánto

Acción	Puntos	Qué cuenta exactamente y desde dónde se registra
Cerrar (lo que más vale)		
Alta trabajada	5	Inscripción en la que tú constas como captador/a y además tienes al menos una gestión personal con esa persona, y que llega a Alta en tizo. Se registra sola al pasar a Alta.
Alta gestionada	2	La inscripción entró por la web o por otra vía sin captador, y tú la trabajaste (fuiste el último contacto personal en los 30 días anteriores) hasta el alta.
Reserva	3	Chip «¡Quiere plaza!» en el panel de llamada o en Cerrar venta: la inscripción pasa a Reserva.
Citación	2	Chip «Viene a vernos» o cita creada desde la ficha: la inscripción pasa a Citación.
Trabajar la cartera		
Contacto personal	0,2	Cada gestión anotada a tu nombre: llamada, «no contesta», WhatsApp escrito, email de seguimiento, cualquier chip del panel de llamada. Los envíos masivos no cuentan.
Inscripción	1	Cada inscripción nueva que creas desde la app (ficha, sondeo, lead, enlace, itinerario). Queda con tu usuario como captador.
Captar (traer gente nueva)		
Acción en calle	3	Registrada en Mío → «Registrar acción»: reparto, stand, visita a empresa o asociación, charla... con personas contactadas y leads.
Acción online	1,5	Publicación en redes, grupo de WhatsApp, anuncio local..., registrada en Mío.

Lead captado y trabajado	1,5	Persona con nombre y móvil apuntada en una acción a la que además has contactado (WhatsApp o llamada desde la app) o que ha avanzado de estado.
Lead captado sin contactar	0,5	El mismo lead mientras no lo trabajes. Un nombre con un móvil en una lista no es captación hasta que hablas con la persona.
Contacto a un lead	0,2	Botón WhatsApp o Llamar del lead, desde la app (queda rastro).
Lead que se inscribe	2	Automático: la app cruza el lead con tizo y detecta la inscripción posterior.
Lead que llega a alta	3	Automático, igual que el anterior. Se suma a los 5 del alta trabajada.
Campañas masivas (Campañas → WhatsApp, SMS, Email)		
Campaña lanzada	2	Cada campaña enviada desde la app (mínimo 20 destinatarios).
Resultados de la campaña	hasta 20 + ...	Clic en email 0,1 · respuesta a WhatsApp/SMS 0,5 (máximo 20 puntos por campaña) · inscrito en los 14 días siguientes 2 · alta 3. Se calculan solos al «Traer aperturas y clics».

Suma automática de lo que trae tu enlace personal: quien se apunta por tu enlace (Mío → «Mi enlace para compartir») entra como inscripción tuya (1) y como lead inscrito (2) = **3 puntos al momento**; cuando llega al alta, alta trabajada (5) + lead que llega a alta (3) = **8 puntos más**. Once por persona sin hacer una sola llamada.

TOPES: LO QUE NO CABE EN UN DÍA NO PUNTÚA

Para que los puntos midan trabajo real y no volumen de anotaciones, la app aplica topes por día trabajado (día con alguna gestión) o por día de acción. Lo que pase del tope se guarda igual en tizo, pero no suma:

Qué	Tope	Por qué
Contactos personales	80 por día trabajado	Ochenta llamadas o mensajes es un día muy intenso; más de eso son anotaciones, no contactos.
Inscripciones	15 por día trabajado	Inscribir en bloque no es captar.
Acciones en calle / online	2 y 2 por día de acción	Una acción es una salida o una publicación real, no una lista de sitios.
Leads	25 por día de acción	Y solo valen 1,5 si los contactas; sin contactar, 0,5.
Contactos a leads	40 por día	Mismo criterio que los contactos personales.

Y una regla más importante que los topes: el variable solo se activa con **3 altas consolidadas**, y un alta consolidada es una persona real que sigue en el curso a los 30 días. Los puntos inflados sin altas no cobran nada. Gerencia dispone además de un panel de **señales de alerta** (días con demasiadas gestiones, inscripciones a tu nombre sin ninguna gestión tuya, leads sin contactar o con móviles falsos o repetidos, altas administrativas) que revisa antes de pagar; una trampa detectada anula el variable del mes y, si se repite, el del trimestre.

3. Las altas: trabajada, gestionada o administrativa

No todas las altas valen lo mismo, porque no todas llevan captación detrás. Antes de dar los puntos la app comprueba **de dónde viene la inscripción y si hay trabajo tuyo con esa persona**:

Tipo	Puntos	Condición	Cuenta para el variable
Trabajada	5	Constas como captador/a y tienes al menos una gestión personal con esa persona (una llamada, un WhatsApp, un «no contesta», una cita...).	Sí, entera.
Gestionada	2	La inscripción entró por la web u otro origen sin captador; tú fuiste quien la contactó en los 30 días anteriores y la llevó al alta.	Sí, a mitad.
Administrativa	0	Constas como captador/a pero no hay ninguna gestión tuya con esa persona: un grupo cargado en bloque, una lista de empresa, un trámite.	No.

Ejemplo real. Un curso de 30 horas para ocupados con 27 personas cargadas el mismo día entre las 8:31 y las 9:13, sin una sola llamada anotada: 27 altas **administrativas**, 0 puntos. Si ese grupo lo hubiera traído la persona que lo cargó (negociado con la empresa), lo correcto es registrarlo como **acción de empresa** en Mío (3 puntos como acción, más los leads), no como 27 captaciones.

Consolidación: para el variable, el alta solo se da por buena cuando el curso lleva 30 días empezado y la persona sigue de alta. Si se cae antes, no cuenta.

4. Los estados y quién se lleva el alta

- **Inscripción** → **Comunicación** → **Citación** → **Selección** → **Alta** es el camino normal; **Reserva** es «quiere plaza y falta cerrar documentación». Cada paso que das desde la app deja el estado y tu gestión en tizo.
- El alta se la lleva **el captador/a de la inscripción**. Si inscribes desde la app, el captador eres tú automáticamente. Si inscribes en tizo, rellena el campo.
- Si la inscripción no tiene captador (web), se atribuye al último técnico con **contacto personal** en los 30 días anteriores. Los envíos masivos y las anotaciones automáticas nunca atribuyen nada.
- Si dos personas trabajaron al mismo alumno, la inscripción es de quien la hizo; si hay duda, Gerencia revisa con las gestiones a la vista.

5. El variable de captación (incentivo mensual)

Se activa el mes en que tienes **60 puntos o más** y **3 altas consolidadas o más**. Sin las dos cosas, ese mes no hay variable (pero los puntos cuentan para el ranking igual).

Puntos del mes	Tramo
60 – 99	35 €
100 – 149	65 €
150 – 199	100 €
200 – 299	140 €
300 o más	200 €

- **Bono  por alta:** cada alta consolidada trabajada suma el bono del **semáforo de su curso**, que Gerencia pone a mano según lo difícil que es llenarlo:  difícil **8 €** ·  normal **3 €** (valor por defecto) ·  se llena solo **0 €**. El color se ve en la tarjeta de cada curso; las altas administrativas no dan bono. **Cuenta el color que tenía el curso el día en que se hizo el alta:** si después cambia, las altas ya hechas conservan su bono y las nuevas llevan el color nuevo.
- **Podio del mes:** +30 € al 1.º, +15 € al 2.º, +8 € al 3.º.
- **Tope:** el variable de un mes nunca supera el **30 % del sueldo bruto mensual**.
- **Cuándo se cobra:** se liquida cuando las altas consolidan (30 días de curso), normalmente en la nómina del mes siguiente. Lo ves en Mío → «Mi variable de este mes» y en Factosiass.
- Gerencia no participa. Anotar gestiones que no se han hecho, inscribir sin permiso de la persona o «apuntarse» altas de otros anula el variable del mes.

Ejemplo de un mes normal bien trabajado. 180 contactos personales (36 pts) · 25 inscripciones (25) · 10 citaciones (20) · 6 reservas (18) · 8 altas trabajadas (40) · 3 acciones en calle con 25 leads (9 + 37,5) · 2 campañas con 30 respuestas y 4 inscritos (4 + 15 + 8) = **212 puntos** → tramo 140 € + bono  (de las 8 altas: 2 en cursos rojos × 8 + 5 en amarillos × 3 + 1 en verde × 0 = 31 €) → **171 €** (si eres 1.º, 201 €), sujeto al tope del 30 %.

6. Qué hacer y qué no

✓ Lo que sí suma

- Anota cada contacto **en el momento**, desde el panel de llamada: sin anotación no hay puntos y el alta no será tuya.
- Inscribe siempre **desde la app** (ficha, sondeo, lead, enlace, itinerario): el captador se pone solo.
- Trabaja los leads desde sus botones (WhatsApp, Llamar): dejan rastro y lo que consigan se te suma solo.
- Comparte tu **enlace personal** en tu estado, grupos y redes: cada apuntado son 3 puntos sin llamar, y 8 más al alta.
- Registra las acciones en calle/online **el mismo día**, con los leads con nombre y móvil.
- Cierra: una reserva (3) o una citación (2) valen más que muchas llamadas sin resultado.
- Cuida a la persona hasta que el curso lleve 30 días: solo entonces consolida.

✗ Lo que no suma (o resta)

- Cargar un grupo en bloque poniéndote captador/a de todos: alta administrativa, 0 puntos. Si lo trajiste tú, regístralo como acción de empresa.
- Pasar a Alta a alguien que entró por la web o que gestionó un compañero sin haberlo trabajado tú.
- Anotar gestiones que no se han hecho o inscribir sin permiso: anula el variable del mes.
- Confiar en los envíos masivos: no son contactos personales; puntúan como campaña y por sus resultados reales.
- Ponerte como captador/a de alguien ya inscrito por otro compañero.
- Dejar reservas y citaciones sin cerrar: aparecen en el radar como pendientes y no suman más.

7. Ideas para sumar más puntos

1. Tu enlace en el estado de WhatsApp, todas las semanas. En Mío **+3 por apuntado · +8 al alta**

→ «Mi enlace» tienes mensajes ya escritos para el estado, LinkedIn, Facebook, Instagram, Telegram, email y SMS. Cambia el curso cada semana según lo que cierre pronto. Es la fuente de puntos que menos tiempo cuesta.

2. Una acción en calle a la semana, corta y con leads. Media hora en un **3 + 1,5 por lead**

mercadillo, la puerta de un colegio a la salida, una asociación de vecinos o un centro comercial con el QR de tu enlace. Diez nombres con móvil son 15 puntos, más la acción; y cada uno que se inscriba, 2 más.

3. Empieza cada día por la ronda del radar. Mío → «Empezar ronda» te saca la **+5 por alta**

cartera por urgencia: reservas sin cerrar, «volver a llamar» vencidos, olvidados de menos de 90 días. Son personas que ya quisieron algo: la conversión es muchísimo mayor que en frío.

4. Convierte los «lo pienso» en reservas. Ofrece la reserva de plaza como algo natural («te la guardo hoy y me traes el DNI el martes»). La reserva vale 3 y te obliga a cerrar; el «se lo piensa» se enfría. **3 por reserva**

5. Una campaña masiva por curso con plazas, a la gente adecuada. Email → **2 + resultados**
«Propuesta inteligente por curso»: la app elige los afines de tizo y los segmentos de Mailchimp y redacta el email con lo aprendido; pide la nota de la IA y aplica las mejoras. Programa el envío para martes, miércoles o jueves a las 10.

6. Sondeos por WhatsApp a candidatos del curso. Cursos → Candidatos → **0,5 por respuesta**
sondeo: la app te da la lista y el mensaje. Cada respuesta vale 0,5 (hasta 20 por campaña) y las respuestas son gente caliente para llamar al momento.

7. Trabaja los leads de Meta el mismo día que entran. Un lead contestado en la primera hora convierte el triple que uno contestado al día siguiente. Usa el botón WhatsApp del lead (mensaje ya escrito) y anota el resultado. **+2 / +3**

8. Itinerarios: vende dos o tres cursos de una vez. Cursos → Itinerarios: quien se apunta entra en todos, con una sola inscripción por curso a tu nombre. Un itinerario de tres cursos son tres inscripciones y tres posibles altas. **1 + 5**

9. Acciones online en grupos locales. Grupos de WhatsApp o Facebook del municipio, de padres y madres, de desempleados, de una comunidad... Publica el enlace con el mensaje que te da la app y regístralo como acción online. **1,5 por acción**

10. Visita empresas y asociaciones como acción, no como carga. Si consigues un grupo, regístralo como acción de empresa con sus personas: puntúa como acción y cada persona como lead; luego, si trabajas a cada uno (una llamada de confirmación anotada), sus altas serán trabajadas. **+3 acción · leads**

10 bis. Mira el semáforo antes de elegir a qué curso llevar a la gente. Los cursos en  rojo son los que más cuesta llenar y por eso cada alta consolidada allí vale 8 € de bono (3 € en , 0 € en ). Si una persona encaja en dos cursos, el rojo es el que más te paga y el que más ayuda a la empresa. **8 € por alta**

11. Cita en el centro en lugar de «te mando la info». Una visita al centro cierra mucho más que un WhatsApp con el folleto. «Viene a vernos» son 2 puntos y una persona delante. **+2 por citación**

12. Documentación cerrada antes de que empiece el curso. Las altas se caen por documentación. Usa el chip «Pendiente de documentación» y el radar para perseguirla: un alta que se cae a los 20 días es un alta que no cobras. **evita perder 5**

13. Pide referidos a cada alumno que da el alta. «¿Tienes algún amigo o familiar que le pueda venir bien?» y le mandas tu enlace para que lo reenvíe. Cada referido apuntado, 3 puntos. **multiplica**

14. Usa los mensajes preparados. El Panel, la ficha, los leads y los sondeos tienen WhatsApps ya escritos según el caso (inscrito, alta, reserva, cita, no localizado...). Confirma al volver a la app y queda anotado como contacto. **ahorra tiempo**

15. Todo lo que hables, anótalo. Cuarenta llamadas anotadas son 8 puntos, y además convierten en trabajadas las altas que vengan después. Un contacto sin anotar es un contacto que no existió. **0,2 cada uno**

8. Preguntas frecuentes

¿Por qué un alta mía sale como administrativa? Porque no hay ninguna gestión tuya con esa persona. Si la trabajaste, anótalo (aunque sea ahora, con la fecha real en el comentario) y volverá a contar en el siguiente recálculo.

¿Los envíos masivos no me dan contactos? No: dan 2 puntos por campaña y puntos por resultados. Un envío a 500 personas no es 500 llamadas.

¿Y si otro compañero mete a mi alumno en otro curso? Cada inscripción tiene su captador. La tuya sigue siendo tuya.

¿Puedo borrar una anotación equivocada? Sí, las tuyas de los últimos 7 días, en Mío → Mis resultados (🗑️). Las más antiguas las quita Gerencia.

¿Dónde veo mis puntos al detalle? En Mío → «Cómo se puntúa» (con tu desglose) y en Ranking → tu fila → desglose.

¿Cuándo se recalcula? Al momento para contactos, inscripciones y acciones; las altas gestionadas y los resultados de campañas, al cargar el ranking (cada pocos minutos) y al «Traer aperturas y clics».