

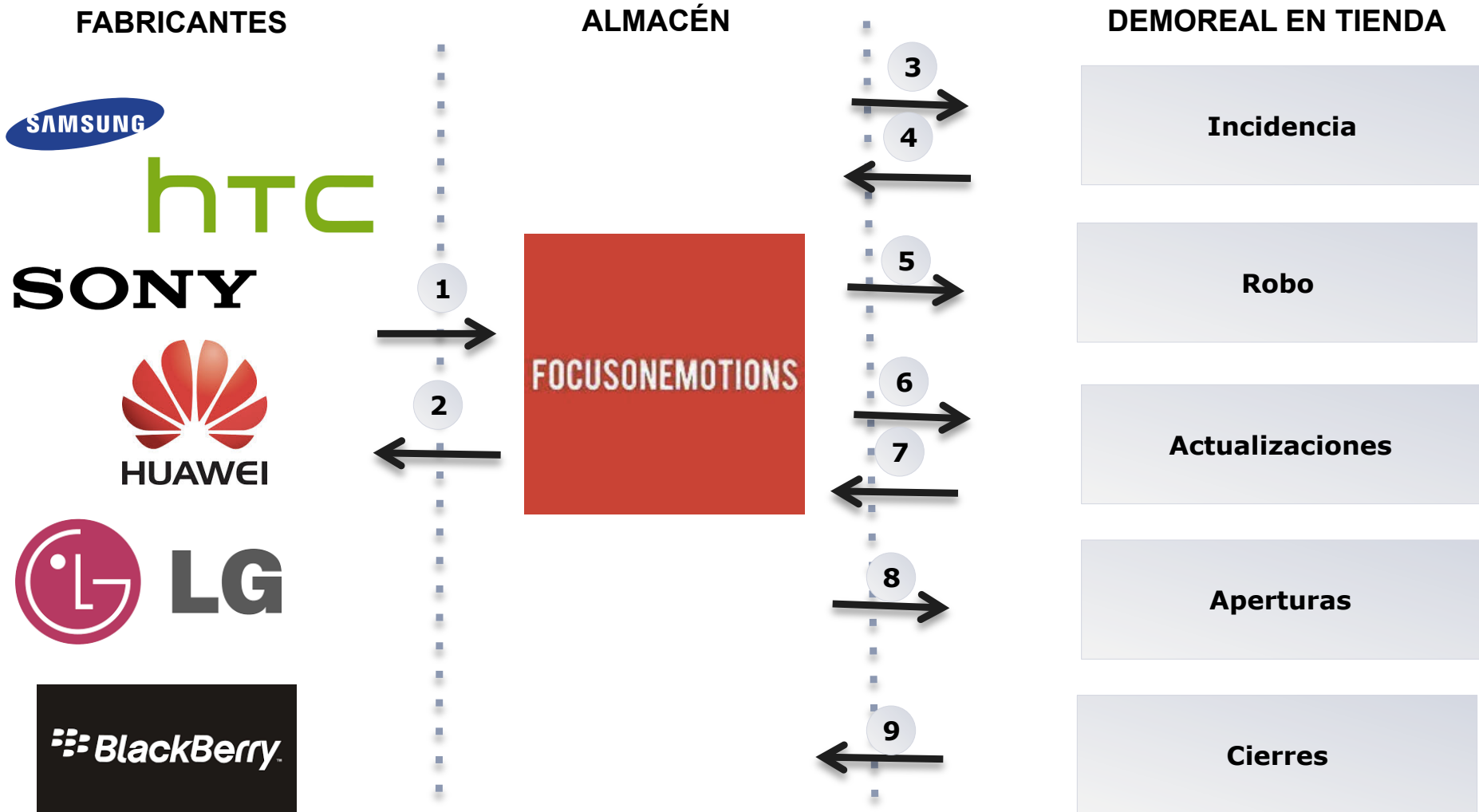


PROYECTO DEMO REAL

ESTUDIO FLUJO DE TERMINALES FABRICANTES

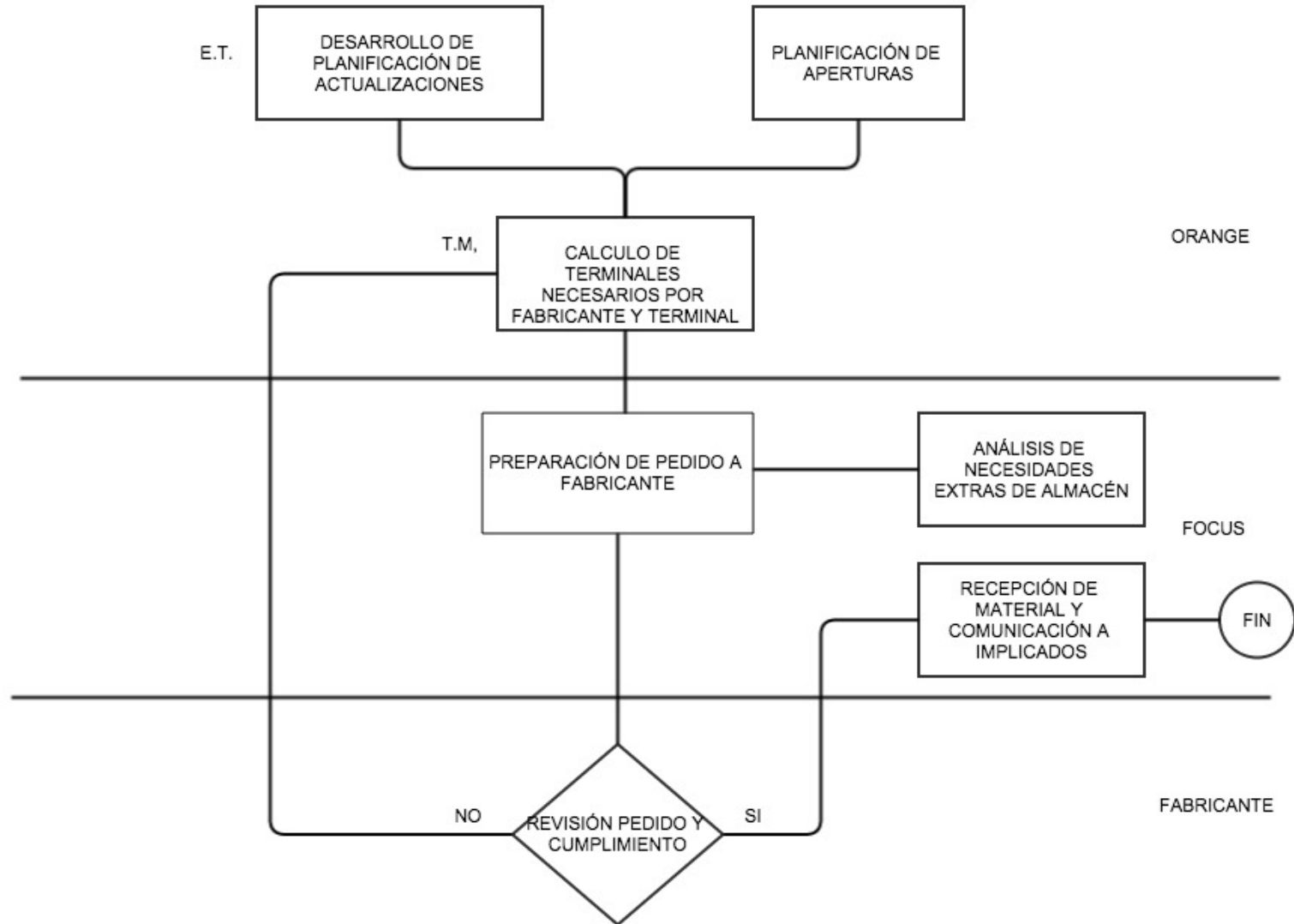
CONFIDENCIAL: El presente documento es propiedad de Focus on Emotions. No puede ser reproducido ni mostrado a terceros, ni empleado para otros fines distintos al que originó la presente entrega, sin el previo consentimiento escrito de Focus on Emotions. Focus on Emotions no será responsable de eventuales errores u omisiones en la edición del documento.

FOCUSONEMOTIONS



Nº	PROCEDIMIENTO	DESCRIPCIÓN PROCESO
1	Planificación de Terminales	Pedido de terminales y entrega en base a planificación
2	Planificación de Terminales	Devolución de terminales Demo a Fabricante
3	Gestión de Incidencias	Salida de Terminal para Resolución de Incidencia
4	Gestión de Incidencias	Recepción de Terminal y gestión de RMA
5	Gestión de Robo	Salida de Terminal para Reposición
6	Actualizaciones	Salida de Terminal para actualización de demoreal
7	Actualizaciones	Recepción de Terminales Sustituidos
8	Aperturas	Salida de Terminales para Aperturas
9	Cierres	Recepción de Terminales para Cierre

APLICACIÓN A PROCEDIMIENTOS. DETALLES PLANIFICACIÓN (1)





TERMINAL SAMSUNG S6. DIARIO DE ALMACÉN MARZO

STOCK INICIAL: 11 UNIDADES

PLANIFICACIÓN DE TERMINALES

- ENTRADAS TERMINALES PLANIFICADOS: 22
- DEVOLUCIONES DEMO A FABRICANTE: 0

GESTIÓN DE INCIDENCIAS

- SALIDAS PARA GESTIÓN DE INCIDENCIAS: 12
- DEVOLUCIONES Y GESTIÓN RMA: 12

GESTIÓN DE ROBOS

- SALIDAS PARA GESTIÓN DE ROBOS: 2

ACTUALIZACIONES

- SALIDAS PARA ACTUALIZACIONES: 16
- DEVOLUCIONES DE TERMINALES SUSTITUTIDOS: 0

APERTURAS

SALIDAS DE TERMINALES PARA APERTURAS: 2

CIERRES


DEVOLUCIONES DE TERMINALES POR CIERRE: 0

STOCK FINAL: 13 UNIDADES

ANEXOS

Necesidades

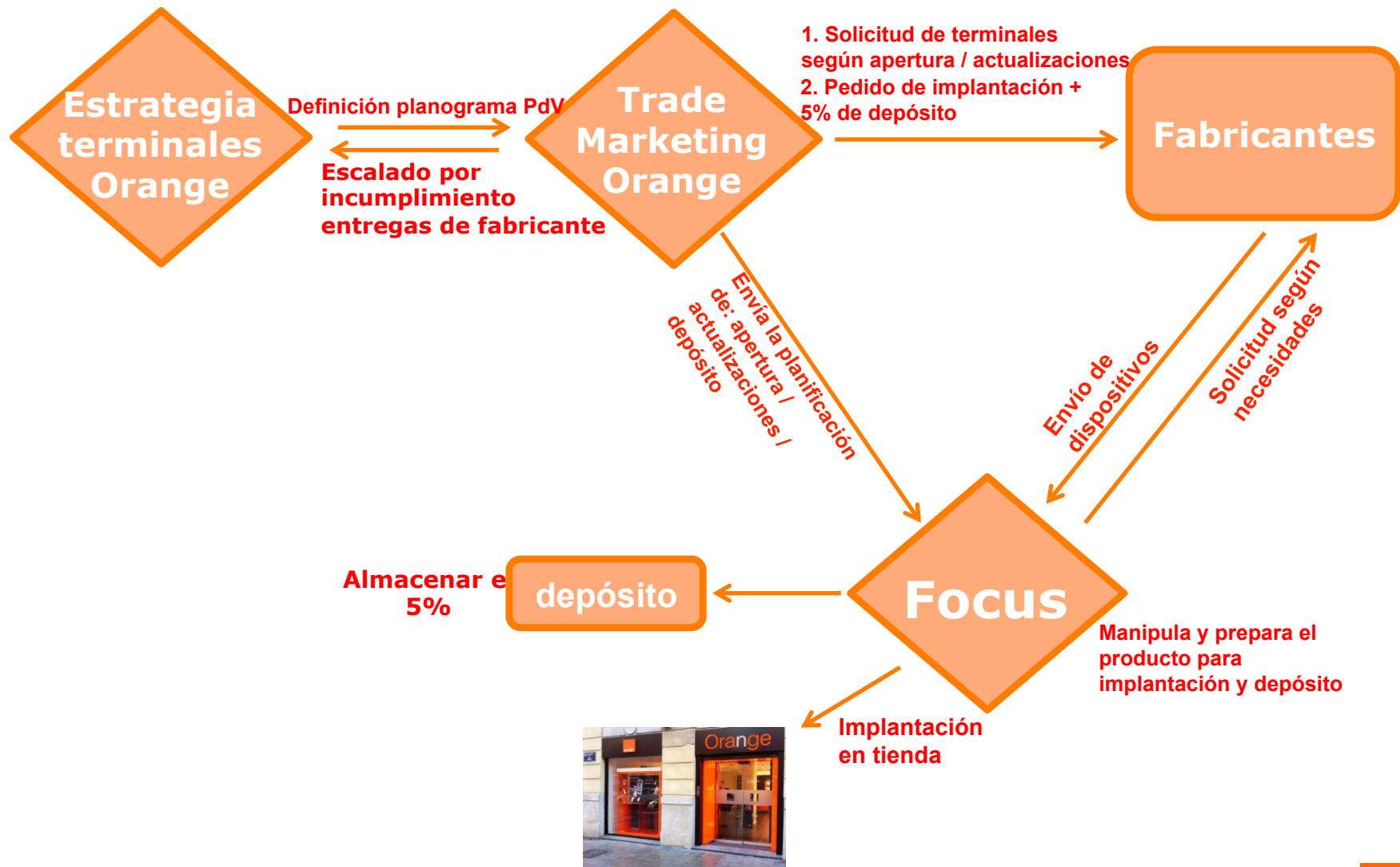
1. Contrato marco con el fabricante que incluya detalle de las condiciones negociadas:

- ✓ Incluir condición de la demo, Compra, cesión , copago... (Apple se trata a parte) .
Importante cerrar algo unificado en contrato.
- ✓ El acuerdo aplicará a todas las DEMOS de exposición de Fabricantes en espacios de venta Orange.
- ✓ Planificación de necesidades volúmenes incluyendo un 5 % de deposito  vap
(Robos, roturas etc...) Necesidades por Fabricantes vs exposición mueble. Volumenes
Fabricante 2015
- ✓ Desde Orange se lanzará un pedido sin coste por el total de las unidades a instalar + 5% de SWAP que será gestionado en Postventa.
- ✓ La propiedad de las demos será del fabricante.
- ✓ El fabricante deberá hacerse cargo del suministro y recogida de las demos en instalador autorizado Focus (Dirección única).
- ✓ La periodicidad de renovación de terminales será trimestral pudiéndose hacer actualizaciones intermedias a cargo del fabricante.

Necesidades

- ✓ Definir proceso de suministro y recogida de DEMOS
- ✓ La postventa y reposición de unidades en caso de incidencia se gestionará a través de los cauces de postventa de Orange siendo necesario que el fabricante asuma la reposición de las unidades de SWAP correspondientes tras la justificación e identificación de incidencia como DEMO por parte del centro de reparación. Se estima en torno a un 5% del volumen total expuesto si bien esta cifra se irá ajustando en base a la experiencia.
- ✓ Una vez terminado el ciclo de exposición de la DEMO, se procederá a la devolución Total de las unidades menos aquellas que se hayan destinado a la reposición Swap por robo o avería.
- ✓ Debe figurar la valoración de mercado de los dispositivos en contrato, necesario para la justificación con el seguro en caso de siniestro.
- ✓ Establecer un proceso de flujo con todos los departamentos implicados: Compras, Logística , Estrategia de Terminales, Trade Mk, Proveedores (Ver Flujograma)

GESTIÓN DEMOS DE EXPOSICIÓN EN PDV



Orange Espagne restricted

PROCESO APERTURAS/ACTUALIZACIONES

1 – E.T. / O.T.

- Se ocuparán de escalar la obtención de terminales en el caso de problemas con las entregas de los fabricantes.
- Define el planograma a Trade Mk.

2 -Trade Marketing

- Envía a Focus la planificación de las aperturas/actualizaciones.
- Informa a ET/OT del fallo en las entregas de los fabricantes.

3 -Fabricantes

- ☐Envían pedido de apertura / actualización a Focus.

4 - Focus

- ☐Recepciona e identifica el pedido e informa a Trade MK de si ha llegado correctamente o no (escalar).
- ☐Realiza la implantación de dispositivos en PdV.
- ☐Incluye el 5% en depósito para mantenimiento.

**PDTE definir tiempos
de entrega**