

14 ago 2025

# Presentacion propuesta Agente - CTONET - Transcripción

00:00:00

**Sergio Partido:** Entonces, muchas veces no depende tanto de mí, sino de la disponibilidad del usuario final. Entonces, supongamos que hay un tiempo ahí este variable, ¿verdad? Pero bueno, una vez ya teniendo la información que se que cómo se obtiene, pues platicando con el cliente. A veces es platicar, hablar y que te diga las especificaciones del requerimiento. Entonces, pon tú que se tarde unos 15, 20 minutos máximo.

**Erick Uc:** Ok.

**Sergio Partido:** Te estoy hablando ya que tuvimos la cita y que estamos hablando con el cliente que lleva un tiempo adicional.

**Erick Uc:** Sí.

**Sergio Partido:** Este, una vez ya mapeado lo que necesito, este, para poder dimensionar el equipo, este, reviso equipos, reviso capacidades y eso sí me lleva como unos 10, 15 minutos, si es que no requiere la habilidad técnica de de Héctor, ¿no? En ese sentido ya este lo valido con él, me valida y la cotización ya final yo creo que me tardo otros 10 minutos, 5 minutos.

**Erick Uc:** Okay.

**Sergio Partido:** digo, ese es más o menos el tiempo aproximado, si es que te sirve.

**Erick Uc:** Aproxim. Okay. Entonces, aproximadamente podemos decir que el flujo completo estaría entre los 40 minutos a la hora.

00:01:10

**Sergio Partido:** Sí, una vez, bueno, menos, yo creo que unos 30 minutos una vez que se tiene la los la cita con el fin de que es lo más tardado.

**Erick Uc:** Ya.

**Sergio Partido:** Sí, me explico.

**Erick Uc:** Sí, sí, sí, sí. Totalmente. Okay, perfecto. Este, respecto a al flujo del de la gente

que le hemos presentado, eh, ¿cómo lo ven? ¿Creen que sí sería algo que pudiera traer algo de beneficio en cuanto a optimización de tiempos para para ustedes?

**Sergio Partido:** Este, yo dime adelante.

**Jacobo Del Bosque:** Ah, no. Este, yo tengo una pregunta. O sea, esto se pudiera en una etapa inicial que lo consuma el vendedor para sacar su cotización, pero pudiera en una segunda etapa o tercera este liberarse y que y que funcione

**Erick Uc:** Sì.

**Jacobo Del Bosque:** a través de algún, no sé, contestar correos o a través de un chat y que y que el cliente pueda hacer uso también de de este misma gente. Así lo entiendo.

**Erick Uc:** Okay. Ah, fíjate, me parece muy interesante esta pregunta, más bien esta propuesta. Creo que lo podíamos validar con con Samuel, porque lo que Samuel I nos había dicho de que si en una primera instancia funciona internamente con Z Network, la se buscaría replicarse con los partners que ustedes estarían este manejando para que a ellos les sea les sea utilidad.

00:02:40

**Jacobo Del Bosque:** Okay.

**Erick Uc:** No sé si a eso te referías como clientes o te referías Ah, okay, es el par.

**Jacobo Del Bosque:** Sí. Sí, sí, sí, sí, sí. Es que nosotros como distribuidor, nuestros clientes son los partners o integradores.

**Erick Uc:** Okay.

**Jacobo Del Bosque:** Así.

**Erick Uc:** Okay. Pues sí, pues sí, justamente eso es lo que se se está buscando, sería como llevar el testing, por así decirlo, con ustedes y una vez que ya este funcione todo este flujo, ya se le podía compartir a a

**Jacobo Del Bosque:** Ah.

**Erick Uc:** al cliente o en este caso los partners integradores para que no puedan, bueno, no es como que no se acerquen con ustedes, sino que ellos tengan un poco más de independencia a la hora de de hacer sus sus propias cotizaciones.

**Jacobo Del Bosque:** Eh, digo yo, yo la la gran utilidad que le veo es que puede ser que haya propuestas de algunos equipos. Ahorita estamos muy enfocados en ciertos números de parte porque son, digamos, este los más usados, pero puede ser que haya alguna característica que nos ofrezca algún otro modelo y que el vendedor tenga acceso a una herramienta que, digamos, casi en tiempo real pudiera ofrecerle las propuestas. Pues yo creo que podría ser muy útil si por ejemplo sea una cuestión, no sé, no no no me lo imagino si va a ser una especie de chat o a lo mejor una especie de

formulario en donde tú vas llenando, no sé, pero este que mientras está la conversación eh se pudiera se pudiera ingresar los datos y que y que vaya arrojando propuestas en base a lo que a lo que le está diciendo.

**00:04:31**

**Jacobo Del Bosque:** No sé si eso, digo, también quiero hago estas preguntas porque a lo mejor ya han discutido ciertos temas en donde en las juntas que yo no estuve, pero así me lo imagino. No sé si estoy bien.

**Erick Uc:** Sí, justo. De hecho, se busca que en esta primera instancia sea como más como tipo formulario para de esta forma, entre comillas, entrenar el modelo, saber cómo cómo estaría desarrollándose los outputs y poco a poco irlo a desarrollar a un tipo modelo conversacional, tipo chat, tipo como normalmente lo se busca.

**Jacobo Del Bosque:** Okay. Sí, mira, yo yo lo que veo es que puede ser que para modelos conocidos eh no genere una ventaja directamente eh porque es más rápido ofrecer directamente lo que ya sabemos que funciona en el mercado, pero puede ser

**Erick Uc:** Claro. Sí.

**Jacobo Del Bosque:** muy útil esto que se propone para mercados en los que no estamos teniendo un un, o sea, no estamos ahí o queremos eh digamos adentrarnos en estos nuevos mercados creo que sí puede llegar a ser muy útil porque

**Sergio Partido:** M.

**Jacobo Del Bosque:** si no tienes que tener un experto que te que te diga, "No, mira por ahí, vete por este lado."

**Erick Uc:** Mhm.

**Jacobo Del Bosque:** Y en este caso el experto sería la gente.

**Erick Uc:** Claro, justo en el en la parte del desarrollo de esta propuesta estuvimos contemplando todos estos escenarios, tanto la experiencia de de Sergio, eh, que obviamente cuando recibe una solicitud, él ya en primera instancia ya sabe cuál es el equipo ideal, ¿no?

**00:06:07**

**Erick Uc:** Entonces, como que beneficio, beneficio, como tú lo mencionas, para equipos conocidos no traería. Entonces es por eso que en una primera instancia buscamos que sea más como un tipo filtrador, porque lo que nos comentaba Héctor que siempre se

meten a la página de Peplink, siempre se buscan a los filtros y a

**Jacobo Del Bosque:** No.

**Erick Uc:** pesar de que ustedes ya conozcan la página derecho y al revés, a lo mejor un pequeño buscador inicial con filtros un poco más específicos acortaría ese tiempo y ya cuando se empiecen a desarrollar en equipos o en cotizaciones

**Jan Luginsland:** Am

**Erick Uc:** un poco fuera de lo normal, ya es donde se estaría eh sacando el provecho de de esta gente, justo como lo acabas de mencionar, a lo mejor cuando ustedes busquen ingresar a nuevos mercados con nuevos eh tipo de

**Sergio Partido:** Ah.

**Erick Uc:** clientes, tal vez este esta gente ya tendría un poco mayor de de beneficio en cuanto a recomendaciones, pero ahora lo que nosotros buscamos es optimizar más sus procesos teniendo en cuenta la experiencia y el conocimiento que que ya cuentan ustedes como como equipo. No sé, ¿tienes algún comentario?

**Jan Luginsland:** Sí. justamente para esa parte. E yo sé que es difícil, pero lo pueden intentar de cuantificar cuál es la base de equipos conocidos, cuál porcentaje es y cuál porcentaje es un equipo que no se utiliza tan seguidamente y eh cuál porcentaje toma en en el día a día un equipo no conocido y cuánto tiempo se requieren más o menos para encontrar la información en la página de Peplink, solamente para entender un poco de cuál magnitud estamos hablando.

00:07:52

**Jacobo Del Bosque:** Yo digo nada más como ideas al aire. Yo creo que usamos una base de un a lo mejor un 20% de de del la gama de productos y esa gama pues como el 802, o sea, ese 20% eh para el 80% del del mercado.

**Erick Uc:** M.

**Jan Luginsland:** Mhm.

**Jacobo Del Bosque:** Pero este yo creo que como bien comentan eh nos puede traer mucho beneficio en entregar un documento formal muy detallado, que eso sí que nos puede llevar más

**Erick Uc:** Mhm.

**Jacobo Del Bosque:** tiempo, o sea, el el hecho de utilizar el agente para hacer la consulta y que nos entregue como resultado un documento que esté muy detallado. Ahí es donde veo que que está la ventaja que que terminaría siendo la etapa en donde estás haciendo la cotización enriquecida, porque ahí sí que nosotros hoy en día no estamos entregando una cotización enriquecida, solamente estamos entregando una

simple cotización y quizás hacer una cotización enriquecida manualmente nos puede llevar mucho tiempo este y muy repetitivo en muchos de los casos.

**Erick Uc:** Ah.

**Jacobo Del Bosque:** Entonces, eh sí creo que la propuesta que están haciendo de unificar los agentes me parece correcta y creo que el beneficio de todo esto al final lo vamos a encontrar en la documentación que se está entregando hacia el cliente.

00:09:31

**Jacobo Del Bosque:** Entonces yo creo que que sí que sí trae un beneficio.

**Erick Uc:** Perfecto.

**Jacobo Del Bosque:** No sé tú qué opines, Sergio.

**Sergio Partido:** Sí, sí, claro que sí.

**Erick Uc:** Ex, excelente.

**Sergio Partido:** Estoy de acuerdo.

**Erick Uc:** Alex, no sé si tú tendrás algunas consultas, o sea, respecto a técnicas, tecnológicas que necesitemos para el tema del desarrollo de la gente. Digo, aprovechando que tenemos a Jacobo aquí.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí. Este, una pregunta, ¿tienen ustedes alguna base de datos con los equipos o o algo parecido?

**Jacobo Del Bosque:** Eh, tengo entendido que Héctor, bueno, obviamente en la página existe eh las ligas a los datas sheets de cada uno de los equipos y Héctor es el que tiene, digamos, descargados, digamos, en local todos esos documentos y te puede decir, bueno, pues estos son qué qué problemática podemos encontrar en eso eh La primera es que son PDFs.

**Sergio Partido:** Oi,

**Jacobo Del Bosque:** Hoy en día no existe una base de datos como tal. Son PDFs en las en los PDFs vienen tablas con sus características.

**Erick Uc:** Ah.

**Jacobo Del Bosque:** Entonces, lo que pudiéramos eh hacer es si no existe una manera de extraer, digamos, por una eh aplicación, a lo mejor pues podría ser un trabajo que habría que hacer un poquito manual, sacar esas tablas

00:10:58

**Jan Luginsland:** Ah.

**Jacobo Del Bosque:** y colocarlas en un en una base de datos. Este, por otro lado, eh la problemática que también yo veo es que esto es dinámico, entonces cada año salen nuevos modelos, entonces vamos a necesitar que estar haciendo actualizaciones a la gente y no sé qué tan complicado pueda llegar a ser ese tema porque sí es muy muy dinámico, muy cambiante de un año a otro puede ser que modelos estén descontinuados y modelos nuevos hayan surgido. Entonces, digamos que la respuesta a la pregunta es, ¿Hoy sí se tiene la información, pero a lo mejor no se tiene en el formato correcto?

**Sergio Partido:** Oye, este, disculpe que me meta, Jacobo, pero no tienes todos los equipos en en el RP, en la base de datos del RP. Bueno, los que usamos y los que facturamos poda una base con todas las características del equipo.

**Jacobo Del Bosque:** Pero pues solamente tiene el nombre y y una descripción, o sea, eso no le sirve de mucho. O sea, lo que necesitamos decir, ¿cuántas one tiene? ¿Cuánta velocidad tiene? ¿Cuál es el tope de tropput? ¿Cuántos túneles se pueden hacer?

**Sergio Partido:** Tú hablas. Ok.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí.

**Jacobo Del Bosque:** Pues sí, porque la gente necesita conocer esa información para que cuando tú le estés diciendo, "Oye, ¿sabes que necesito tantos usuarios?"

00:12:35

**Jacobo Del Bosque:** diga, "Ah, bueno, pues para esos usuarios es de aquí de estos modelos en adelante." Y lo otro le dices, "Pero necesito tantas ones." Ah, bueno, entonces es de este modelo en adelante. Y necesito que sea móvil. Ah, pues y vas haciendo un cuello ahí, un embudo. Este, y esa es la información que me imagino me estás preguntando, Alejandro, No.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí, sí, sí. Justamente este sí, si no pues se se podría generar sin problema. Eh, más que todo era para saber si ustedes tenían algo en lo que nosotros ya pudiéramos trabajar o crearla desde cero. Y creo que este caso, este sí es mejor quearla desde cero para hacer las tablas de manera adecuada, que pues tengan su relación y todo. Y otra pregunta que también eh tengo es, ¿los que ustedes venden de momento son exactamente los que están en la página de Peblink? manejan más equipos de los que están ahí o o cómo es el la los equipos que tienen, o sea, por ejemplo, o sea, uno que ya no está en la página todavía lo siguen vendiendo. No.

**Sergio Partido:** No hay un equipo, hay equipos que no los vendemos este porque ya están, sabemos están fuera de o no se van a producir.

**00:13:47**

**Sergio Partido:** Es información que tiene este Héctor. Yo creo que ahí lo que valdría la pena es que Héctor te diga qué equipos de la página web son los que sí podemos comercializar. Te doy un ejemplo. Eh, si tú te metes a la página de de Peblink, por ejemplo, y este y ves la familia Balance, hay un equipo que se llama el 20X, que está todavía en la página web.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Ok.

**Sergio Partido:** Sin embargo, ese equipo ya no lo vendemos y vendemos el equivalente que es la familia del Souter, que es el B1, por darte un ejemplo.

**Jacobo Del Bosque:** Y y hay un contraejemplo a esto, también hay modelos que no están en la página como tal, que nosotros si vendemos, que son pequeñas modificaciones.

**Sergio Partido:** Sí.

**Jacobo Del Bosque:** Por ejemplo, tú vas a ver que hay un BR1, eh, por ejemplo, la versión de Estados Unidos, digamos, que maneja ciertas bandas celulares, pero nosotros no vendemos ese.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Mhm.

**Jacobo Del Bosque:** Nosotros vendemos uno que es MX, que es mexicano, que se adapta más a las bandas de nuestro país.

**Erick Uc:** M.

**Jacobo Del Bosque:** Y a diferencia, por ejemplo, del de Estados Unidos, nosotros tenemos más bandas. Nosotros tenemos una banda, por ejemplo, la de Altán, que que no tiene Estados Unidos.

**00:15:03**

**Alejandro Martínez Espinosa:** Mhm.

**Jacobo Del Bosque:** Entonces, si nos basamos solamente en la información que hay en la página, muy probablemente a lo mejor vaya a ver esas ausencias también de cierta es muy poco, pero sí va a haber algunos modelos que necesitamos agregarle características que son exclusivas de México.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Okay.

**Sergio Partido:** Exacto. Sí, eso sí. Por eso digo, Juan Jacobo, que que yo creo que sería cuestión de que Héctor le pasara a ellos qué equipos deben de podemos vender, ¿no? Y cumplen con lo que acabas de mencionar, ¿verdad?

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí. Sí, sí. De hecho, este, por ejemplo, no sé, pregunta, eh, solo venden en México ustedes.

**Sergio Partido:** Sí, solamente en México.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Okay.

**Sergio Partido:** Solamente México, no más.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Okay. Sí, porque veía otro caso de uso, no sé, por ejemplo, si también vendían, no sé, a Frontera o en Estados Unidos y se necesitaban equipos para ellos, pues también sería otro caso uso, pero no, en este caso es

**Erick Uc:** Ok.

**Sergio Partido:** No, sí nos han llegado solicitudes, pero no.

**Alejandro Martínez Espinosa:** puro México, ¿verdad?

**Sergio Partido:** La decisión de dirección general ha sido no vender, a menos que ellos los entregamos aquí en México y ellos los importan.

00:16:08

**Alejandro Martínez Espinosa:** Ajá.

**Sergio Partido:** Para fines prácticos, pues no importamos a ningún lado fuera de México. nuestro área de ahora sí que nuestra región atender es México.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Okay, perfecto. Sí. Entonces, yo creo que sí necesitaremos de parte de Héctor que nos digan eh ya sea que nos no se hagan un un ¿cómo se llama? una carpeta compartida con todos los equipos que con todos los los, ¿cómo se llaman, los datas sheets de los equipos para nosotros poder hacer el análisis y saber cómo cómo generar las tablas de la información de la base de datos?

**Sergio Partido:** Sí, correcto. Segundo.

**Erick Uc:** Perfecto. Eh, no sé si tengas alguna otra duda, Alex.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Hm, creo que de momento no. Creo que Ah, bueno, sí, este, precios este se necesitarían en los para poder hacer toda la generación de la de la base de datos, pues los precios de cada uno de los equipos.

**Erick Uc:** Okay.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Este también sí se podría compartir esa información aparte pues de la especificación técnica.

**Erick Uc:** Eso sería con conector también. Ok.



**Sergio Partido:** precios.

**Jacobo Del Bosque:** Ahí, hay. Bueno, pero si vale la pena aclarar una cosa que es eh digamos hay hay niveles y listas de precio. Entonces, necesitas primero especificar qué tipo de cliente es para saber qué tipo de precio le tienes que dar, por si es si es silver gold y todo eso.

**00:17:30**

**Alejandro Martínez Espinosa:** Okay. Y más o menos, ¿cuántos cuántos tipos de clientes manejan?

**Sergio Partido:** Yeah. ¿Cuántos tipos de clientes manejamos?

**Jacobo Del Bosque:** Mira, creo son como cinco listas,

**Sergio Partido:** Está fácil la respuesta. No, bueno, yo hablo más que nada no tanto de los tipos de listas porque lo yo hablo un poquito más del tipo de clientes que fue la pregunta que hiciste. Mira, tenemos clientes que son integradores, tenemos clientes que son operadores, estoy hablando de empresas que dan servicios de telecomunicaciones. En este caso son se tratan diferente y a veces atendemos algunos casos de gobierno muy puntuales. Este, no, generalmente no trabajamos con gobierno, pero sí trabajamos, sí hemos llegado a cotizar y, incluso, este, hemos participado, pero no es nuestro nuestro deseo, ¿verdad? Normalmente lo que nosotros deseamos siempre es que lo tienda un partner. Entonces yo son esos básicamente esos tres, cuatro que yo te digo. Mira, un número uno, integradores, dos operadores y a operadores hablo, por ejemplo, para que des una idea de Easy Telecom, que tiene su marca Bestel, hablo de de este Alxtra, hablo por ejemplo también de muy pocas veces, pero Total Play, por dar otro ejemplo, para que des una idea de qué operadores son, ¿no?

**00:18:53**

**Alejandro Martínez Espinosa:** Mhm.

**Sergio Partido:** Centro que es Centro Telecom, en fin, son esos los operadores. otros clientes especiales de gobierno, muy pocos, ¿verdad? Y a veces, muy pocas veces algún cliente final que nos pide que lo apoyemos, pero normalmente diría que son las excepciones. El modelo de CTO es B2B, entonces tratamos de que nuestros atrás los apoyamos.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Okay. Okay. Y por ejemplo, este dentro de cada uno de esos tipos de clientes, lo que comentan que tienen las listas de de precios, ¿no? O sea, no manejan, digamos, este, para los de gobierno son una lista, para estos otros lista.

**Sergio Partido:** No, no, bueno, es que esa decisión comercial ya la toma este directamente Samuel. Este, lo que sí yo tengo de facto, una lista de precios de partner, una lista de precios para alguno que otro usuario final y este y entonces son los precios que yo tengo. Tenemos tres listas, cuatro como cuatro listas de precios aproximadamente. Entonces hay una lista de precios estándar para los integradores, una lista de precios especial por cada operador que nos pide alguna cotización. son negociaciones que se hacen con contrato y este y son condiciones especiales, ¿no?

**Alejandro Martínez Espinosa:** Mhm.

**Sergio Partido:** Yo creo que los más este pues no complicados, pero que tienen sus variables son los son los telcos.

00:20:19

**Sergio Partido:** Por otra parte hay este finalmente equipos que por volumen tienen mejor precio, o sea, entre mayor volumen nosotros damos mejor precio caso de un modelo de equipo, en particular el BR1 mini, ¿verdad? Entonces, más o menos, para que te des una idea de la complejidad que tiene este tema, ¿verdad?,

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí, sí. Y ahí otra pregunta. O sea, el la el descuento lo hacen por el equipo y no por la cotización completa, digamos. No sé, en la cotización se hace un 1% de descuento o algo así, o sea, se hace por el equipo, no por el la cotización completa. Tak.

**Sergio Partido:** bueno, se hace más que nada la cotización. Claro, si tienes en una cotización, por ejemplo, 500 o 1000 equipos BR unos minis, pues es un precio y se le da cierto, pero ya sea customizado de alguna lista de precios, pero si tienes otro equipo que son tres o cuatro, pues tiene el precio estándar y la diferencia es diferente. Entonces la cotización o el descuento no se hace a todos los SOS de una cotización. Una cotización podría tener varios Sos.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Mhm. Sí. Okay.

**Sergio Partido:** Contest pregunta.

**Jacobo Del Bosque:** Pero digamos que para simplificar en realidad este, o sea, como se maneja es cada partner o cada cliente de nosotros, cada o integrador o ya sea carrer o lo que sea, debe estar catalogado en en cierta categoría.

00:21:26

**Alejandro Martínez Espinosa:** De hecho, ahora

**Jacobo Del Bosque:** Es silver, es gold, es esto. Entonces, de entrada lo que le vas a dar es el precio de su lista. O sea, tú tienes que tener la categoría en la que en la que pertenece el cliente y en base a eso tú le vas a dar los precios. Obviamente después hay acuerdos y hay ciertos productos, como bien dice Sergio, que a lo mejor es es en base al volumen también hay un hay un descuento. Entonces, e en en realidad eh esos acuerdos especiales yo creo que no debería de intuirlos la gente, o sea, la gente te va a dar el resultado de, bueno, esto es lo que le deberías de cobrar. Ya si tú haces un acuerdo con el cliente aparte, pues eso eso es parte del juego de la cotización. O sea, para simplificar, porque creo que luego se se escucha como que ah, pues va a ser bien complejo, pero yo siento que que así debe trabajar el la gente.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí, sí, sí.

**Jacobo Del Bosque:** La gente me debe dar el resultado en base al a a a cuál categoría pertenece el cliente.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Mm. Sí, exacto. Sí. o digamos también este, no sé, digamos en en la primera entrega usar solamente precios estándar, ¿no?

00:22:59

**Alejandro Martínez Espinosa:** y pues ya con eso pues se genera la cotización y y ya tal vez manualmente cambiar precio en una primera instancia y ya después este si se le selecciona un tipo de cliente dependiendo su el tipo o lo que sea este pues ya se haga los algún tipo de descuento.

**Jacobo Del Bosque:** No, definitivamente debe debe de estar la primera la primera entrega debe estar en base a la categoría del cliente. O sea, si yo te si yo te cotizo un BR1, pero eres un cliente nuevo, te voy a dar el precio de lista.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Ok.

**Jacobo Del Bosque:** Pero si eres un cliente que a lo mejor ya eres un gold, te voy a dar tu lista de precios. Y eso en el formulario puede ser, a ver, estamos hablando de ¿qué? de de gold, estamos hablando de silver, estamos que se pueda seleccionar, porque de nada sirve que tú le entregues una cotización a un gold en precio de lista, o sea, Ah.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí, sí, sí.

**Erick Uc:** Claro.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Ok.

**Erick Uc:** Y tendrán márgenes como de descuento según la lista. No sé si es eh nuevo,

como tú dices, precio lista, pero si es gold silver, a lo mejor sería 5, 10, 15% de descuento. tío, para tener como Mhm.

**00:24:15**

**Jacobo Del Bosque:** No sé exactamente cómo se maneje porque eh se tengo entendido que que Peplink sí tiene un esquema de descuentos, pero a mí que me llega, por ejemplo, la lista de precios por parte de Héctor, él ya me entrega un número, o sea, yo yo actualizo la base de datos con los números que me da Héctor. Habría que preguntar si Héctor sigue la regla de Peplink o o tiene otra regla distinta para poner esos precios.

**Erick Uc:** Okay. Okay. Entonces ya sería conectado.

**Jacobo Del Bosque:** Pero lo que sí podemos lo que sí podemos hacer es que si ustedes se conectan al ERP, ahí vienen las listas de precio y las listas de precio tienen un orden y digamos la lista uno es por decir

**Erick Uc:** H Sí,

**Jacobo Del Bosque:** una, o sea, por decir algo, la lista uno es el el precio de lista. La lista dos es el precio silver, la lista tres es el precio gold, la lista cuatro es el precio y así. Entonces, a lo mejor que se consuma esa información de del ERP podría ser interesante.

**Erick Uc:** creo que ayudaría muchísimo.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Sí.

**Jan Luginsland:** Y el RP también tiene el tipo del cliente o eso preguntamos en el formulario.

**Jacobo Del Bosque:** Yo creo que hoy no lo tiene, pero sí hay un campo hay campos dinámicos dentro del RP que pudiéramos agregarlo y tendríamos que actualizar.

**00:25:51**

**Jacobo Del Bosque:** esa esa base de datos porque actualmente no se tiene dentro del RP la categoría, pero sí se pudiera poner.

**Jan Luginsland:** Okay, entonces creo que para empezar de una vez mejor lo hacemos a través de una pregunta y lo podemos ver más adelante si lo hacemos a través del ERP.

**Jacobo Del Bosque:** Es la respuesta. Sí, sí, si quieres yo consulto acá qué tan complicado podría ser eh actualizar esa base de datos para que diga qué categoría tiene.

**Erick Uc:** Okay, perfecto.

**Jan Luginsland:** Muy bien, gracias.

**Jacobo Del Bosque:** Sí. M.

**Erick Uc:** No sé, algo más, Alex.

**Alejandro Martínez Espinosa:** Hm. No, no creo que de momento lo que se me ocurre.

**Erick Uc:** Vale, perfecto. Pues entonces, por nuestra parte vamos a bajar todo lo que acabamos de ver en esta en esta reunión con las pequeñas dinámicas que han surgido eh conforme al flujo que que han mencionado ambos. Y creo, tengo entendido que Héctor regresa el lunes 18, entonces estaría buscándolo yo personalmente a él para ver si podemos concretar una reunión la próxima semana y ya definir más parte del tema de los qué equipos se venden, eh los precios y si él conoce un poco también la la, o sea, si él maneja también la la dinámica de de PBLink para que nosotros lo pudiéramos estar replicando en el en el agente.

**Sergio Partido:** De acuerdo. Gracias.

**Jan Luginsland:** Muchas gracias.

## La transcripción finalizó después de 00:27:40

*Esta transcripción editable se ha generado por ordenador y puede contener errores. Los usuarios también pueden cambiar el texto después de que se haya generado.*