



---

# MEGACABLE PUBLICIDAD

---

Duxstar Solutions



20 DE FEBRERO DE 2016

CONNIE LARIOS

Documentación general del proyecto

## Contenido

Alcances Megacable Publicidad .....	3
Catálogos .....	3
Categoría de canal .....	4
Canal.....	4
Horarios.....	4
Bloque .....	5
Región .....	5
Sistema .....	6
Población.....	6
Usuarios.....	7
Clientes nuevos .....	7
Clientes.....	8
Duraciones .....	8
Giro comercial .....	9
Tamaño .....	9
Publicación de revista.....	10
Portales Megacable .....	10
Precio Banner .....	11
Precio Cintillo .....	11
Precio Cortinilla .....	12
Precio Cápsula .....	12

Precio Entrevista .....	13
Precio Flyer .....	13
Precio Logo en Pantalla de back .....	14
Precio Megatips .....	14
Precio Mención .....	15
Precio Presencia de producto .....	15
Precio Spot .....	16
Canales premium .....	17
Canales restringidos .....	17
Agencias .....	17
Descuentos .....	18
Categoría de programa .....	18
Programa .....	19
Paquete .....	19
Giros inactivos .....	20
Materiales .....	20
Ordenes de Transmisión .....	21

Alcances Megacable Publicidad

Catálogos

Nombre	Descripción	Consideraciones	Usuarios
--------	-------------	-----------------	----------

Categoría de canal	Se compone de las siguientes secciones:		Usuario	Altas	Bajas	Cambios
			Dirección Publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo			
			Continuidad			
			Marketing			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Canal	Se compone de las siguientes secciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es importante que cuando se dé de alta un nuevo canal, se le asigne una categoría acorde a su contenido, ya que en función de esta se generarán sugerencias al ejecutivo de ventas</li> </ul>	Dirección Publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo	Solo consulta.		
			Continuidad	Solo consulta.		
			Marketing	Solo consulta.		
			Inserción			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Horarios	Se compone de las siguientes secciones:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al registrar un nuevo horario,</li> </ul>	Dirección Publicidad	Solo consulta.		

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de horarios: en el cual se muestran los diferentes horarios dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de horarios: El cual se despliega seleccionando el nombre del horario deseado.</li> <li>3. Nuevo horario: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo horario.</li> </ol>	<p>éste no debe traslaparse con los horarios registrados previamente.</p>	Gerente regional Gerente corporativo Continuidad Generación de contenido Marketing Inserción Ejecutivo	Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta.
Bloque	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de bloques: en el cual se muestran los bloques ya dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle del bloque: El cual se despliega seleccionando el nombre del bloque deseado.</li> <li>3. Nuevo Bloque: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo bloque.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los bloques no pueden ser eliminados</li> </ul>	Dirección Publicidad Gerente regional Gerente corporativo Continuidad Marketing Inserción Ejecutivo	Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta.
Región	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p>		Dirección Publicidad Gerente regional	Solo consulta. Solo consulta.

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de Regiones: en el cual se muestran las diferentes Regiones dadas de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de Regiones: El cual se despliega seleccionando el nombre de la Región deseada.</li> <li>3. Crear Región: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva Región.</li> </ol>		Gerente corporativo	Solo consulta.
			Continuidad	
			Marketing	
			Inserción	
			Ejecutivo	Solo consulta.
Sistema	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de Sistemas: en el cual se muestran los diferentes Sistemas dados de alta.</li> <li>2. Detalle de Sistemas: El cual se despliega seleccionando el nombre del Sistema deseado.</li> <li>3. Crear Sistema: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo Sistema.</li> </ol>		Dirección Publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	Solo consulta.
			Gerente corporativo	Solo consulta.
			Continuidad	
			Marketing	
			Inserción	
			Ejecutivo	Solo consulta.
Población	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de poblaciones: en el cual se muestran las diferentes poblaciones dadas de alta en el sistema.</li> </ol>		Dirección Publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	Solo consulta.
			Gerente corporativo	Solo consulta.
			Continuidad	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>2. Detalle de poblaciones: El cual se despliega seleccionando el nombre de la población deseada.</li> <li>3. Nueva Población: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva población.</li> </ul>		Marketing			
			Inserción			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Usuarios	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de Usuarios: en el cual se muestran los diferentes Usuarios dados de alta.</li> <li>2. Detalle de Usuarios: El cual se despliega seleccionando el nombre del Usuario deseado.</li> <li>3. Crear Usuario: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo Usuario.</li> </ul>		Dirección Publicidad			
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo			
			Continuidad			
Cientes nuevos	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de clientes nuevos: en el cual se muestran los clientes nuevos registrados con anterioridad.</li> <li>2. Detalle de clientes nuevos: El cual se despliega seleccionando</li> </ul>		Gerente corporativo			
			Continuidad			
			Contabilidad			
			Contador general	Solo consulta.		
			Marketing			



	<p>el nombre del cliente nuevo deseado.</p> <p>3. Nuevo cliente nuevo: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar a un cliente nuevo.</p>		Ejecutivo			
Clientes	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <p>1. Listado de clientes: en el cual se muestran los clientes registrados con anterioridad.</p> <p>2. Detalle de cliente: El cual se despliega seleccionando el nombre del cliente deseado.</p>		Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo	Solo consulta.		
			Continuidad	Solo consulta.		
			Generación de contenido	Solo consulta.		
			Contabilidad			
			Contador general	Solo consulta.		
			Marketing	Solo consulta.		
Duraciones	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <p>1. Listado de Duraciones: en el cual se muestran las diferentes duraciones registradas en el sistema.</p> <p>2. Detalle de duraciones: El cual se despliega seleccionando el nombre de la duración deseada.</p>		Ejecutivo	Solo consulta.		
			Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo	Solo consulta.		
			Continuidad	Solo consulta.		
			Generación de contenido			

	3. Nuevo duración: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar a una nueva duración.		Marketing	Solo consulta.
Giro comercial	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de giros comerciales: en el cual se muestran los diferentes giros comerciales dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de giros comerciales: El cual se despliega seleccionando el nombre del giro deseado.</li> <li>3. Nuevo giro comercial: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo giro comercial.</li> </ol>		Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	Solo consulta.
			Gerente corporativo	Solo consulta.
			Continuidad	
			Generación de contenido	Solo consulta.
			Marketing	Solo consulta.
			Ejecutivo	Solo consulta.
Tamaño	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de Tamaños: en el cual se muestran los diferentes Tamaños dados de alta.</li> <li>2. Detalle de Tamaños: El cual se despliega seleccionando el nombre del Tamaño deseado.</li> <li>3. Crear Tamaño: Despliega un formulario en el cual solicita la</li> </ol>		Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	Solo consulta.
			Gerente corporativo	
			Continuidad	
			Generación de contenido	
			Digitales	

	información necesaria para registrar un nuevo Tamaño.		Megatips			
			Marketing			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Publicación de revista	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de Publicaciones de revista: en el cual se muestran las diferentes Publicaciones de revista dadas de alta en el sistema. 2. Detalle de Publicaciones de revista: El cual se despliega seleccionando el nombre de la Publicación de revista deseado. 3. Crear Publicaciones de revista: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva Publicación de revista.		Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente corporativo			
			Continuidad			
			Impresos			
			Marketing	Solo consulta.		
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Portales Megacable	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de portales: en el cual se muestran los diferentes portales dados de alta en el sistema. 2. Detalle de portales: El cual se despliega seleccionando el nombre del portal deseado. 3. Nuevo Portal: Despliega un formulario en el cual solicita la		Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo	Solo consulta.		
			Digitales			
			Marketing	Solo consulta.		

	información necesaria para registrar un nuevo portal.		Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Banner	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de precios banner: en el cual se muestran los diferentes precios de banner dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de precio banner: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de banner deseado.</li> <li>3. Crear Precio Banner: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio banner.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	
			Gerente corporativo	
			Digitales	
			Marketing	
			Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Cintillo	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de precios Cintillo: en el cual se muestran los diferentes precios de Cintillo dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de precio Cintillo: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Cintillo deseado.</li> <li>3. Crear Precio Cintillo: Despliega un formulario en el cual solicita la</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	
			Gerente corporativo	
			Continuidad	Solo consulta.
			Generación de contenido	
			Marketing	
			Inserción	Solo consulta.

	información necesaria para registrar un nuevo precio Cintillo.		Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Cortinilla	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de precios Cortinilla: en el cual se muestran los diferentes precios de Cortinilla dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de precio Cortinilla: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Cortinilla deseado.</li> <li>3. Crear Precio Banner: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio banner.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	
			Gerente corporativo	
			Continuidad	Solo consulta.
			Generación de contenido	
			Marketing	
			Inserción	Solo consulta.
			Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Cápsula	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de precios Cápsula: en el cual se muestran los diferentes precios de Cápsula dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de precio Cápsula: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Cápsula deseado.</li> <li>3. Crear Precio Cápsula: Despliega un formulario en el cual solicita la</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	
			Gerente corporativo	
			Continuidad	Solo consulta.
			Generación de contenido	
			Marketing	
			Inserción	Solo consulta.

	información necesaria para registrar un nuevo precio Cápsula.		Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Entrevista	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de precios Entrevista: en el cual se muestran los diferentes precios de Entrevista dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de precio Entrevista: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Entrevista deseado.</li> <li>3. Crear Precio Entrevista: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Entrevista.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad Gerente regional Gerente corporativo Continuidad Generación de contenido Marketing Inserción Ejecutivo	Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta.
Precio Flyer	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de precios Flyer: en el cual se muestran los diferentes precios de Flyer dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de precio Flyer: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Flyer deseado.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad Gerente regional Gerente corporativo Continuidad Generación de contenido Marketing	Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta. Solo consulta.

	3. Crear Precio Flyer: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Flyer.		Inserción	Solo consulta.
			Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Logo en Pantalla de back	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de precios Logo en pantalla de back: en el cual se muestran los diferentes precios de Logo en pantalla de back dados de alta en el sistema. 2. Detalle de precio Logo en pantalla de back: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Logo en pantalla de back deseado. 3. Crear Precio Logo en pantalla de back: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Logo en pantalla de back.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	
			Gerente corporativo	
			Continuidad	Solo consulta.
			Generación de contenido	
			Marketing	
			Inserción	Solo consulta.
			Ejecutivo	Solo consulta.
Precio Megatips	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de precios Megatips: en el cual se muestran los diferentes precios de Megatips dados de alta en el sistema.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.
			Gerente regional	
			Gerente corporativo	

	<p>2. Detalle de precio Megatips: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Megatips deseado.</p> <p>3. Crear Precio Megatips: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Megatips.</p>		<p>Continuidad</p> <p>Generación de contenido</p> <p>Marketing</p> <p>Inserción</p> <p>Ejecutivo</p>	<p>Solo consulta.</p>
Precio Mención	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <p>1. Listado de precios Mención: en el cual se muestran los diferentes precios de Mención dados de alta en el sistema.</p> <p>2. Detalle de precio Mención: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Mención deseado.</p> <p>3. Crear Precio Mención: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Mención.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	<p>Dirección de publicidad</p> <p>Gerente regional</p> <p>Gerente corporativo</p> <p>Continuidad</p> <p>Generación de contenido</p> <p>Marketing</p> <p>Inserción</p> <p>Ejecutivo</p>	<p>Solo consulta.</p>
Precio Presencia de producto	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <p>1. Listado de precios Presencia de producto: en el cual se muestran</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	<p>Dirección de publicidad</p> <p>Gerente regional</p>	<p>Solo consulta.</p>



	<p>los diferentes precios de Presencia de producto dados de alta en el sistema.</p> <p>2. Detalle de precio Presencia de producto: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Presencia de producto deseado.</p> <p>3. Crear Precio Presencia de producto: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Presencia de producto.</p>		<p>Gerente corporativo</p> <p>Continuidad</p> <p>Generación de contenido</p> <p>Marketing</p> <p>Inserción</p> <p>Ejecutivo</p>	<p></p> <p>Solo consulta.</p> <p></p> <p></p> <p>Solo consulta.</p> <p>Solo consulta.</p>
Precio Spot	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <p>4. Listado de precios Spot: en el cual se muestran los diferentes precios de Spot dados de alta en el sistema.</p> <p>5. Detalle de precio Spot: El cual se despliega seleccionando el nombre del precio de Spot deseado.</p> <p>6. Crear Precio Spot: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo precio Spot.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio Base</li> <li>• Precio detallado</li> </ul>	<p>Dirección de publicidad</p> <p>Gerente regional</p> <p>Gerente corporativo</p> <p>Continuidad</p> <p>Generación de contenido</p> <p>Marketing</p> <p>Inserción</p> <p>Ejecutivo</p>	<p>Solo consulta.</p> <p></p> <p></p> <p>Solo consulta.</p> <p></p> <p></p> <p>Solo consulta.</p> <p>Solo consulta.</p>

Canales premium	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de canales Premium: en el cual se muestran los canales Premium establecidos con anterioridad. 2. Editar Canales Premium: Permite al usuario definir nuevos canales.	• No pueden ser utilizados en ventas de intercambio	Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo			
			Continuidad			
			Marketing	Solo consulta.		
			Inserción			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Canales restringidos	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de canales Restringidos: en el cual se muestran los canales Restringidos establecidos con anterioridad. 2. Editar Canales Restringidos: Permite al usuario definir nuevos canales restringidos.	• Solo para pautas Megacable	Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional	Solo consulta.		
			Gerente corporativo			
			Continuidad			
			Marketing	Solo consulta.		
			Inserción			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Agencias	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de agencias: en el cual se muestran las agencias ya dadas de alta en el sistema. 2. Detalle de la agencia: El cual se despliega seleccionando el nombre de la agencia deseada.		Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional			
			Gerente corporativo			
			Contabilidad			

	3. Nueva agencia: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva agencia en el sistema.		Contador general	Solo consulta.		
			Marketing			
			Ejecutivo	Solo consulta.		
Descuentos	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de roles: en el cual se muestran los diferentes roles de usuarios registrados en el sistema.</li> <li>2. Detalle de descuentos por rol: El cual se despliega seleccionando el nombre del rol deseado.</li> <li>3. Nuevo descuento: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar a un nuevo tipo de descuento.</li> </ol>		Dirección de publicidad			
			Gerente regional			
			Gerente corporativo			
Categoría de programa	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de categoría Programa: en el cual se muestran las categorías de programa ya dadas de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de categorías de programa: El cual se despliega</li> </ol>		Dirección de publicidad			
			Gerente regional			

	seleccionando el nombre de la categoría de programa deseada.		Gerente corporativo			
	3. Nueva Categoría: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva categoría de programa.		Continuidad			
Programa	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de Programas: en el cual se muestran los diferentes Programas dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de Programas: El cual se despliega seleccionando el nombre del Programa deseado.</li> <li>3. Crear Programa: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo Programa.</li> </ol>		Dirección de publicidad			
			Gerente regional			
			Gerente corporativo			
			Continuidad			
			Generación de contenido			
Paquete	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de paquetes: en el cual se muestran los diferentes paquetes dados de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de paquetes: El cual se despliega seleccionando el nombre paquete deseado.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Su venta se realiza a manera de consumos</li> </ul>	Dirección de publicidad	Solo consulta.		
			Gerente regional			
			Gerente corporativo			
			Continuidad	Solo consulta.		

		3. Paquetes vendidos: Muestra un listado y detalles de elementos vendidos. 4. Nuevo Paquete: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo paquete. 5. Vender: Permite generar consumos del paquete seleccionado.		Contabilidad	Solo consulta.		
				Marketing			
				Inserción	Solo consulta.		
				Ejecutivo	Solo consulta.		
Giros inactivos	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de giros inactivos: en el cual se muestran los giros inactivos establecidos con anterioridad. 2. Editar Giros inactivos: Permite al usuario definir nuevos giros inactivos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sirven de histórico</li> </ul>	Continuidad				
Materiales	Se compone de las siguientes secciones: 1. Listado de materiales: en el cual se muestran los diferentes materiales dados de alta en el sistema. 2. Detalle de materiales: El cual se despliega seleccionando el nombre del material deseado.		Continuidad				
			Marketing				
			Inserción				

	3. Nuevo Material: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar un nuevo Material.		Ejecutivo			
Ordenes de Transmisión	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de órdenes de transmisión: en el cual se muestran las diferentes órdenes de transmisión dadas de alta en el sistema.</li> <li>2. Detalle de órdenes de transmisión: El cual se despliega seleccionando el nombre de la orden de transmisión deseada.</li> <li>3. Nueva Orden de transmisión: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva orden de transmisión.</li> </ol>		Gerente corporativo	Solo consulta.		
			Continuidad			
			Impresos	Solo consulta.		
			Contabilidad	Solo consulta.		
			Marketing	Solo consulta.		
			Inserción	Solo consulta.		
			Ejecutivo			
Ordenes de transmisión Madre	<p>Se compone de las siguientes secciones:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Listado de órdenes de transmisión madre: en el cual se muestran las diferentes órdenes de transmisión madre dadas de alta en el sistema.</li> </ol>		Gerente corporativo	Solo consulta.		
			Continuidad			
			Impresos	Solo consulta.		

	2. Detalle de órdenes de transmisión madre: El cual se despliega seleccionando el nombre de la orden de transmisión madre deseada.  3. Nueva Orden de transmisión madre: Despliega un formulario en el cual solicita la información necesaria para registrar una nueva orden de transmisión madre.  4. Vender: Permite generar consumos de la orden de transmisión madre seleccionada.		Contabilidad	Solo consulta.		
			Marketing	Solo consulta.		
			Inserción	Solo consulta.		
			Ejecutivo			

### Productos sin Inventario

De los productos que a continuación se enlistan, no se comprende un inventario, pese a esto el sistema Megacable publicidad si incluye su comercialización en la orden de transmisión, sin embargo es importante que el usuario tenga en cuenta que el vendedor podrá comercializar tantos productos como le lo desee ya que no habrá una limitante en número a comercializar, es decir, semeja un inventario infinito.

Banner

Cápsula

Cintillo

Cortinilla

Entrevista

Flyer

Mención

Tiempo aire productores

## Productos con Inventario

### Inventario de spot

El inventario de tiempo disponible para productos spots crece o decrece en función de los canales dados de alta en el sistema y de los cortes y sus respectivas duraciones. Por ejemplo: Si se contarán únicamente con 2 canales en el sistema, y cada canal cuenta con un par de cortes de 5 minutos cada uno, entonces se deberá entender que el inventario de un día es igual a 20 minutos, 10 minutos en cada canal (por sistema).

Dicho inventario se consume conforme las ventas que los ejecutivos realizan, y se rige en función del sistema de prioridades.

### Inventario de revista

El inventario del producto de revista esta dado en función de las páginas que contenga cada publicación, y de las partes que puedan ser comercializadas de cada página.

En el módulo de creación de revista (fecha de publicación) el usuario indica las cualidades y fecha de dicha publicación.



### Orden de transmisión

La orden de transmisión es uno de los módulos más importantes del sistema de publicidad, por medio de ella se consume el inventario de productos, las ventas a los clientes y el posible flujo de comisiones para los vendedores.

Para vender una orden de transmisión el ejecutivo de venta indica el cliente para el cual vaya a pertenecer dicha orden y agrega productos, la mayoría de los productos se agrega sin mayor dificultad, es decir, mediante un selector indica el producto deseado, la fecha en la que desea sea publicitado, sistema y cantidad, esto genera que el costo de la orden de transmisión se vaya actualizando dinámicamente conforme estos se agreguen.

Sin embargo para el producto spot esto no es tan simple, al seleccionar este producto se desplegarán una serie de elementos para facilitar el pautado.

### Pautado

El Pautado en la orden de transmisión hace referencia a una cuadrícula, en la cual el vendedor podrá indicar la cantidad de spots a transmitirse (bajo las normas establecidas previamente) cada día.

### Orden de transmisión Madre

La orden de transmisión Madre hace referencia a un compromiso de venta, en donde un ejecutivo asegura una suma económica de consumo por parte de un cliente.

### Venta de la Orden de transmisión Madre

Al dar de alta una orden de transmisión madre el ejecutivo únicamente proporciona los datos del cliente para que estos se verifiquen, así como el monto de la orden y su vigencia.

#### Consumos de la orden de transmisión Madre

El cliente podrá consumir la orden de transmisión Madre con pequeñas ordenes hijas conforme más le convenga, a dichas ordenes podrá agregar los productos que desee, siempre y cuando el consumo se encuentre dentro de las fechas de la Orden Madre así como dentro del presupuesto.

#### Eventos especiales

Como su nombre lo dice, son eventos que suceden en un periodo de tiempo fuera de lo normal, estos eventos suceden por canal, y alteran su programación normal.

#### Creación del evento especial

Al crear un evento especial, el usuario deberá indicar el canal, los días y horarios que durará dicho evento, así como otras limitantes, es importante no perder conciencia de que al haberse dado de alta el evento en el periodo que se haya indicado la programación cotidiana del canal se verá afectada, y cualquier publicidad previamente vendida será canalizada mediante el sistema de afectaciones y recuperaciones según sea el caso.

#### Venta del evento especial

La comercialización de un evento especial puede hacerse de dos formas:

1. La primera mediante su venta directa, en función a las condiciones establecidas en su creación.
2. Mediante un paquete (en caso de que el evento sea parte de uno).

#### Paquetes

El paquete es un agrupador de productos, dicha agrupación permite que los productos se rijan bajo un mismo precio y periodo de comercialización.

#### Creación del paquete

El usuario de Marketing contará con la posibilidad de crear paquetes, al crearlo podrá agregar productos conforme lo desee, estableciendo además un costo del paquete y una vigencia.

#### Venta del paquete

Los ejecutivos de venta podrán vender los paquetes disponibles, debiendo primero seleccionar el paquete deseado, para posteriormente generar consumos del mismo en función de su vigencia.

#### Intercambios

Los intercambios son acuerdos comerciales que puede lograr un ejecutivo de ventas con una empresa de la cual puedan obtener bienes, pese a que el ejecutivo logre un acuerdo, éste deberá contar con una autorización de un superior, quien determine si en efecto dicho acuerdo es beneficioso para Megacable.

#### Facturados

Existen Intercambios facturados, en otras palabras dichos intercambios generan una factura por la orden de transmisión generada, y la empresa con la cual se realizó el convenio generará también una factura, que para efectos contables contrastará la factura generada por la publicidad.

#### No Facturados

Los intercambios no facturados simplemente son un acuerdo comercial, y se debe entender que solo requieren autorización mas no una factura.

### Sistema de prioridades

El sistema de prioridades sirve para identificar las ventas de productos con inventario (Spot y revista) que tienen preferencias sobre otras, otorgando al sistema de Megacable publicidad el poder de toma de decisiones en función de los siguientes criterios:

#### 1. Tipo de venta

- a. Paquete
- b. Pagada (Aquí entran las bonificaciones comprometidas)
- c. Megacable Institucional (debe ocupar por lo menos un 25% obligatorio del inventario).
- d. Patrocinios
- e. Intercambios
- f. Infografías
- g. Megacable (Relleno).
- h. Cortesías(Aquí entran las bonificaciones no comprometidas), Excepciones o negocios especiales

#### 2. Tipo de cliente

- a. Cuentas clave / Agencias
- b. Clientes nuevos
- c. Gobierno
- d. Directos
- e. Intercambios
- f. Patrocinio

g. Megacable

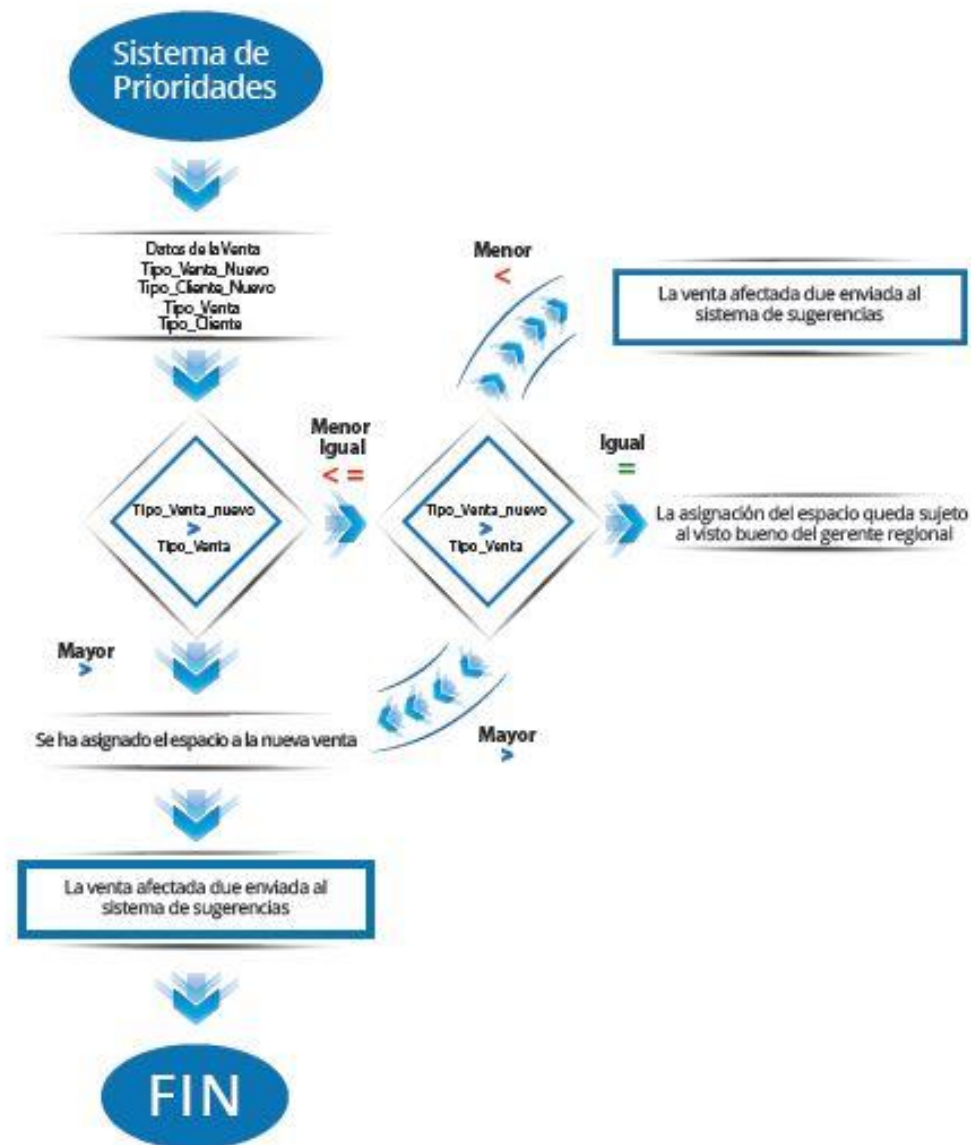
3. En caso de que pese a los filtros establecidos haya disputa por los espacios publicitarios entonces la asignación del espacio estará sujeto al visto bueno del gerente regional.

En base a lo anterior se plantea el siguiente ejemplo:

1. Pedro (ejecutivo de ventas), realiza una **venta pagada** el día 10 de Febrero de 2016 a un **cliente Directo** en el Canal TNT para el día 15 de Febrero del 2016 en el corte de las 12:30 a las 12:35, la venta corresponde a los últimos 30" disponibles en ese corte. El 11 de Febrero de 2016, Juan (ejecutivo de ventas) desea realizar una **venta de paquete** a un **cliente Directo** en el Canal TNT para el día 15 de Febrero de 2016 en el corte de las 12:30 a las 12:35, y pese a que ya no había espacio disponible Juan no se entera y la venta se realiza de manera satisfactoria.

Para que lo anterior se realizará el sistema de manera interna realizo lo siguiente:

- Evalúo el tipo de venta de ambos vendedores
- Al ser una superior a la otra determino cuál de los dos debía conservar el espacio
- Como para este ejemplo 1 vendedor (Pedro) fue afectado, el sistema le notifico el problema y en caso de haberlo indicado en su orden de transmisión soluciono automáticamente el problema recurriendo al sistema de recuperaciones



### Sistema de sugerencias

El sistema de sugerencias es un medio para brindar independencia a los ejecutivos de ventas del área de continuidad, se recurre a él cuándo el vendedor que se encuentre realizando una captura de pauta no obtiene total disponibilidad de espacios para los productos de tipo spot que desea vender, esto en función del sistema de prioridades:

Ejemplo:

1. Pedro (ejecutivo de ventas), realiza una **venta pagada** el día 10 de Febrero de 2016 a un **cliente Directo** en el **Canal TNT** para el día 15 de Febrero del 2016 en el corte de las 12:30 a las 12:35, la venta corresponde a los últimos 30" disponibles en ese corte. El 11 de Febrero de 2016, Juan (ejecutivo de ventas) desea realizar una **venta de pagada** a un **cliente Directo** en el **Canal TNT** para el día 15 de Febrero de 2016 en el corte de las 12:30 a las 12:35, y pese a que ya no había espacio disponible Juan no se entera y la venta se realiza de manera satisfactoria.

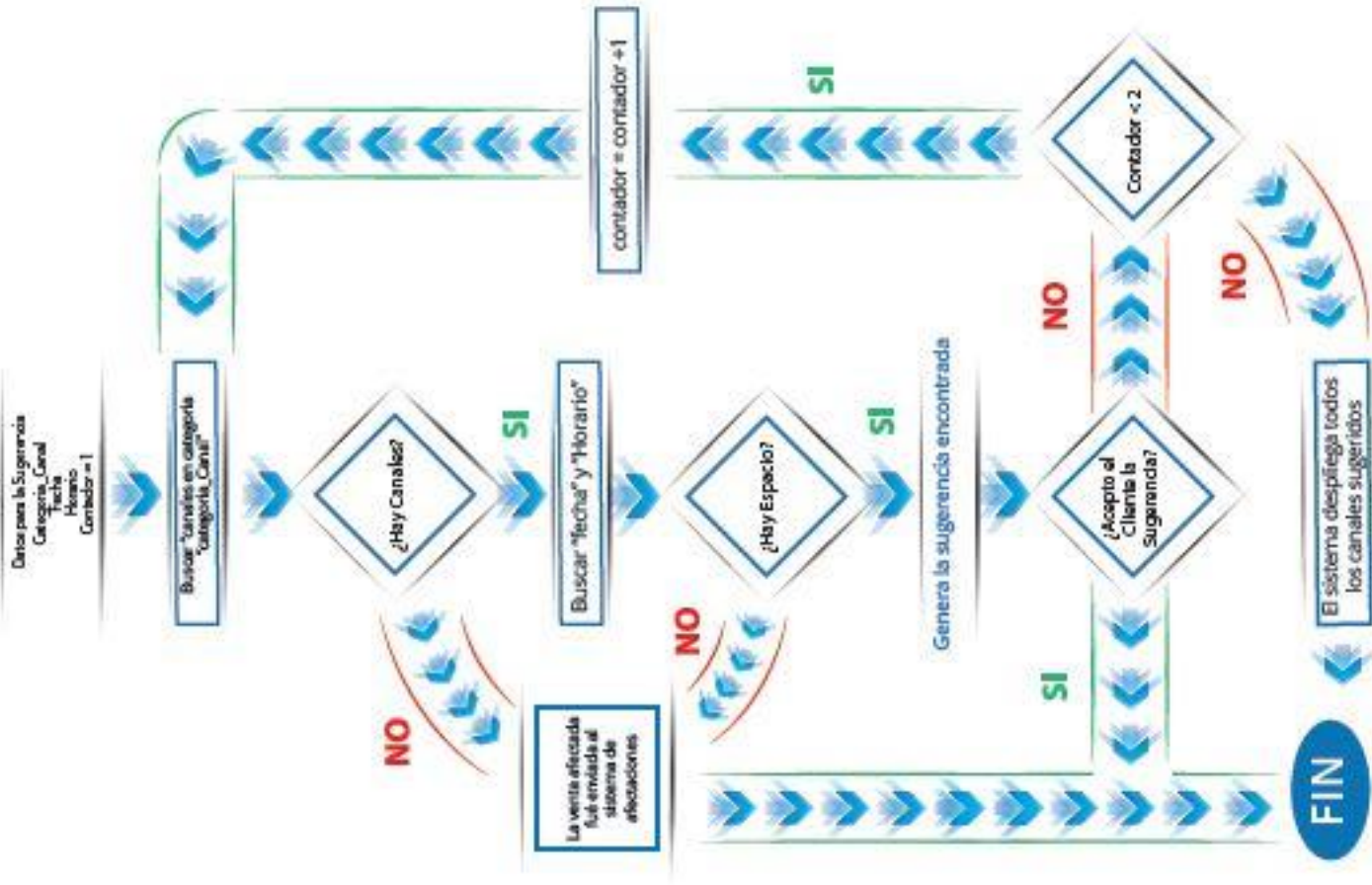
Dada esta situación el sistema de prioridades determina que ambas ventas son igual de importantes, por lo tanto no desplaza a la primera venta por la segunda, y por ende recurre al sistema de sugerencias.

El sistema de sugerencias opera en función de lo siguiente:

1. Identifica el canal en el que no se logró colocar el spot (basados en el ejemplo anterior TNT, cuya categoría es "entretenimiento")
2. Localiza otro canal basado en:
  - a. Misma categoría (en este ejemplo "entretenimiento")
  - b. Misma Fecha

- c. Mismo horario
  - d. Y en caso de que la venta fuera de intercambio (no lo es en este ejemplo) descarta los canales Premium.
- 3. Genera una sugerencia
  - a. Ejemplo: Canal Warner (categoría “entretenimiento”) en el corte de las 12:25 a las 12:30
- 4. Cuestiona al ejecutivo si acepta la sugerencia o desea una nueva
  - a. En caso de que la acepte, el problema se resolvió
  - b. En caso de rechazarla se invoca nuevamente al sistema de sugerencias y se descarta el primer canal sugerido (volver al punto 2)
- 5. En caso de ser la segunda vez que rechaza una sugerencia el sistema le permite seleccionar un canal (de cualquier categoría) para que el spot se coloque.





### Sistema de recuperaciones

Su principal objetivo es evitar molestias al ejecutivo de ventas relacionado a la orden de transmisión, se activa mediante una casilla localizada al final de la orden de transmisión.

Al estar activo su función es identificar que productos con inventario fueron desplazados o afectados (mediante los sistemas de prioridades y afectaciones respectivamente), operando bajo las siguientes reglas:

1. Identificar los siguientes criterios del spot afectado:
  - a. Duración
  - b. Horario
  - c. Canal
  - d. Vigencia de la orden de transmisión que lo aloja
2. Localiza un espacio disponible en el mismo canal y mismo horario dentro del rango de fechas
3. Si localiza un espacio con los criterios anteriores, asigna el spot previamente afectado. En caso de no localizarlo se clasifica como no recuperado.
4. Cualquiera de los escenarios descritos en el punto 3 se genera una notificación con lo acontecido al ejecutivo de venta relacionado.

**AGREGAR DIAGRAMA**

## Comisiones

### Variables

Para realizar el correcto cálculo de comisiones el sistema considera las siguientes variables:

#### 1. Tipo de venta

- a. Administración de la venta
- b. Intercambio Facturado e Intercambio no facturado
- c. Facturado

##### i. Tipo de cliente

- 1. Gobierno
- 2. Agencia
- 3. Directo

##### ii. Tipo de ejecutivo

- 1. Uno
- 2. Dos
- 3. Tres
- 4. Cuatro

##### iii. Nivel Presupuestal

- 1. Uno
- 2. Dos

- 3. Tres
- 4. Cuatro
- d. Premios
  - i. Paquete especial
  - ii. Reactivación y/o cliente nuevo
  - iii. Días promedio cartera por tipo de cliente

#### Tipo de venta

Es considerada como la primera variable, es decir, la primera en tomarse en cuenta, se divide en las siguientes:

1. Administración de venta: La primer variable a tomar en cuenta es si la venta se refiere a la administración de una cuenta, este tipo de venta se refiere principalmente a cuentas negociadas por gerencias o direcciones del área y estas son asignadas a un ejecutivo para que administre la venta e ingrese la orden de transmisión entre otras funciones.

En la orden de transmisión el ejecutivo deberá identificarse como: “Administración de la venta” mediante una casilla de verificación, en donde en caso de estar seleccionada se considerará como un **SI** y en caso de estar des seleccionada se considerará como un **NO**. Por lo tanto en caso de seleccionarla se deberá mostrar un mensaje que le solicite confirmar la acción realizada, en donde acepte que en efecto está administrando esa cuenta, al final del mensaje el usuario tendrá las opciones de **ACEPTAR Y CANCELAR**, en donde en caso de cancelar se deberá des seleccionar la casilla de verificación.

Esta variable se programa manualmente y no cambia por nivel de ejecutivo ni nivel presupuestal, podría llegar a cambiar con el tiempo y el único usuario que tendrá permiso para realizar dicho cambio será el contador general del área. Si esta variable es activada, se ignoran el resto de variables y se asignará la comisión determinada.

El valor inicial que se asignará a esta variable es de 2.5%

Esta comisión será pagada una vez que se registre el pago del cliente en la cuenta de la empresa.

Habrán algunas excepciones de este tipo de ventas en las que en lugar de un porcentaje se asignará un monto fijo, en estos casos el usuario que podrá asignar este monto es el contador del área general.

2. Intercambio facturado e intercambio no facturado: Intercambio facturado e intercambio no facturado generan la misma comisión, la cual se programa manualmente una vez y no cambia por nivel de ejecutivo ni nivel presupuestal, podría llegar a cambiar con el tiempo y el único usuario que tendrá permiso para realizar dicho cambio es el contador general del área. Si esta variable es activada se ignorarán el resto de las variables (exceptuando la de administración de la venta) y se asignará la comisión determinada.

El valor inicial que se asignará a esta variable es de 2.5%

Esta comisión estará tomada a un monto anual de \$120,000.00, es decir que si la comisión de una venta excede este monto solo se pagará esta cantidad (\$120,000.00) la cual deberá de poder modificarse en un futuro solo por el contador general del área.

Esta comisión será pagada una vez que reciba el bien intercambiado o en base a una tarifa mensual.

3. **Facturado:** Para el cálculo de comisiones de ventas facturadas (que no sean intercambio no administración de la venta), entran en juego 3 variables; Tipo de cliente, Tipo de ejecutivo y Nivel presupuestal de la plaza, cada una con sus consideraciones:

- a. Tipo de cliente: El tipo de cliente será la primera variable a tomar en cuenta dentro de este grupo de variables.
  - i. Gobierno: Se coloca como la primera variable de tipo de cliente a considerar, ya que de ser cierta se dejarían de tomar en cuenta el resto de las variables (tipo de cliente, tipo de ejecutivo y nivel presupuestal) y se asignará una única comisión que no variará, la cual se programa manualmente una vez, podría llegar a cambiar con el tiempo y el único usuario que tendrá permiso para realizar dicho cambio es el contador general del área.

El valor inicial que se asignará a esta variable es 5%

De no detectarse que se trate de un tipo de cliente gobierno, las siguientes variables tendrán el mismo nivel de importancia y se conjugarán para determinar la comisión correspondiente al vendedor.

- ii. Directo: En cuanto a clientes directos, se asignará una comisión base, que variará dependiendo del nivel presupuestal de la plaza. Esta comisión base se asigna a nivel nacional por el contador general del área y podría cambiar con el tiempo.

Los valores iniciales que se asignarán deberán ser como se muestra:

Nivel	Tipo de Cliente	
	Directo	Agencia
Presupuestal		

1	30%	8%
2	25%	6%
3	17.5%	4%
4	10%	3%

- b. Tipo de ejecutivo: El tipo de ejecutivo se refiere al nivel de experiencia del ejecutivo en cuestión, la cual estará relacionado directamente con su antigüedad dentro de la empresa.

Existirán cuatro tipos de ejecutivos, identificados numéricamente del 1 al 4, siendo el cuarto el que se refiere al ejecutivo con menor antigüedad.

La determinación del tipo de ejecutivo deberá hacerse automáticamente, contando con la fecha de ingreso del ejecutivo, en función de la siguiente tabla.

Clasificación de Ejecutivos																												
Nivel Presupuestal/Meses	Año 1												Año 2												Año 3 en adelante			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25+			
Nivel Pr. 4	4																										Nivel de Ejecutivo	
Nivel Pr. 3	4												3															Nivel de Ejecutivo
Nivel Pr. 2	4												3						2								Nivel de Ejecutivo	
Nivel Pr. 1	4												3						2						1			Nivel de Ejecutivo

Cada tipo de ejecutivo tendrá un porcentaje de la comisión otorgada por el tipo de cliente y del nivel presupuestal de la plaza.

El valor inicial que se otorgará a cada tipo de ejecutivo será el siguiente:

Tipo de ejecutivo	De la comisión otorgada por el tipo de cliente.
1	100%
2	125%
3	150%
4	175%

Este porcentaje de la comisión otorgada se asigna a nivel nacional por el contador general del área y podría cambiarlo con el tiempo.

El sistema deberá de llevar a cabo la multiplicación del porcentaje otorgado al tipo de ejecutivo por el porcentaje base asignado al tipo del cliente asignado al nivel presupuestal, quedando en una primera instancia según los valores iniciales de las variables aquí descritas.

#### Nivel Presupuestal 1



Tipo de ejecutivo	De la comisión otorgada por el tipo de cliente.	Directo	Agencia
		30%	8%
<b>1</b>	100%	30%	8%
<b>2</b>	125%	38%	10%
<b>3</b>	150%	45%	12%
<b>4</b>	175%	53%	14%

#### Nivel Presupuestal 2

Tipo de ejecutivo	De la comisión otorgada por el tipo de cliente.	Directo	Agencia
		25%	6%
<b>1</b>	100%	25%	6%
<b>2</b>	125%	31%	8%
<b>3</b>	150%	38%	9%
<b>4</b>	175%	44%	11%

#### Nivel Presupuestal 3

Tipo de ejecutivo	De la comisión otorgada por el tipo de cliente.	Directo	Agencia
		17.5%	4%
<b>1</b>	100%	17.5%	4%
<b>2</b>	125%	21.9%	5%
<b>3</b>	150%	26.3%	6%
<b>4</b>	175%	30.6%	7%

**Nivel Presupuestal 4**

Tipo de ejecutivo	De la comisión otorgada por el tipo de cliente.	Directo	Agencia
		10%	3%
1	100%	10%	3%
2	125%	13%	4%
3	150%	15%	5%
4	175%	18%	5%

- c. Nivel Presupuestal: El nivel presupuestal se define conforme al presupuesto de venta de la plaza, esto derivado a que por las condiciones y tamaño del mercado hay plazas que tiene presupuestado vendan más que otras.

Las plazas asignadas inicialmente por nivel presupuestal son las siguientes:

**Nivel presupuestal 1:**

- La piedad
- Guamúchil
- Zacatecas
- Dolores
- Zihuatanejo
- Tuxpan
- Agua Prieta
- Mazatlán

- Navojoa
- Durango
- Los cabos
- La paz
- Tehuacan
- Guasave

#### Nivel Presupuestal 2

- San Luis Rio colorado
- Colima
- Nogales
- Guaymas
- Zamora
- Morelia
- Zalamanca
- Salina cruz
- Xalapa
- Mochis
- Tuxtla

- Torreón
- Obregón
- Tepic

#### Nivel presupuestal 3

- Querétaro
- Veracruz
- Leon
- Culiacan

#### Nivel presupuestal 4

- Matriz
- Puebla
- Toluca
- Hermosillo

Esta asignación de las ciudades por nivel presupuestal se asignan a nivel nacional por el contador general del área y podría cambiar con el tiempo.

d. Premios: Adicional a la comisión correspondiente otorgada al vendedor, existen otros factores a tomar en cuenta que podrían aumentar la comisión del vendedor.

- i. Paquete especial: Hay algunos paquetes de venta a los cuales se les pudiera asignar un porcentaje extra de comisión a manera de incentivar la venta del mismo, este se suma a la comisión del vendedor y se asigna cuando se da de alta el paquete, y lo hace la gerencia corporativa de publicidad. Aplica para todos los niveles presupuestales y todos los tipos de ejecutivos.
- ii. Reactivación y/o cliente nuevo: En ciertas circunstancias se podría generar una comisión extra a todas las demás en el caso de que se trate de una reactivación o un cliente nuevo.
  1. Reactivación: Cliente al que no se le ha facturado en 450 días. Excluyendo intercambio y administración.
  2. Cliente nuevo: Aquel cliente al que nunca se le ha vendido.

El porcentaje inicialmente asignado a este tipo de ventas será del 5%. Este porcentaje podría cambiar con el tiempo, siendo el contador general del área el único con los permisos para poder modificar dicho porcentaje.

- iii. Días promedio cartera por tipo de cliente: Con la finalidad de incentivar el seguimiento y gestión de la cartera de cada vendedor se le premiará siempre y cuando todos sus clientes se encuentren dentro del plazo establecido por el cliente.

Los plazos iniciales que se deberán dar de alta son los siguientes:

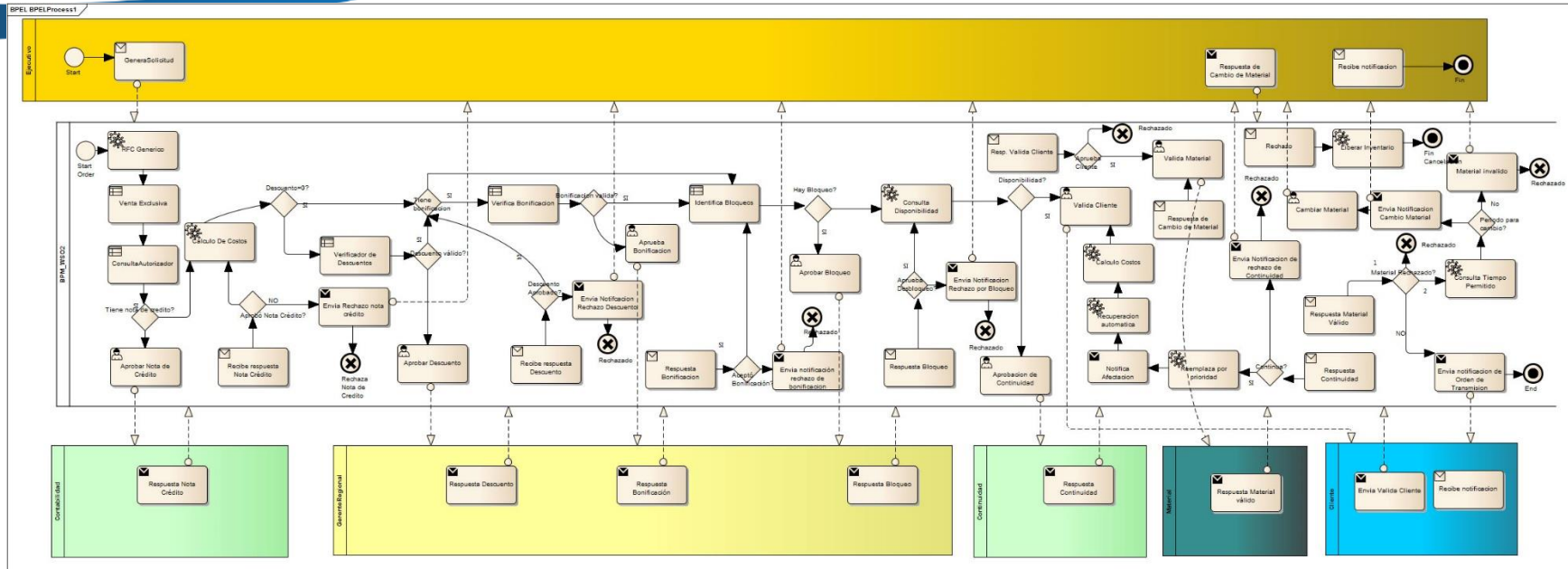
- Clientes directos: 90 días
- Gobierno: 180 días
- Agencia: 120 días

Estos plazos se podrían llegar a modificar con el tiempo, siendo de igual forma el contador del área el único con permiso para modificar estos datos.

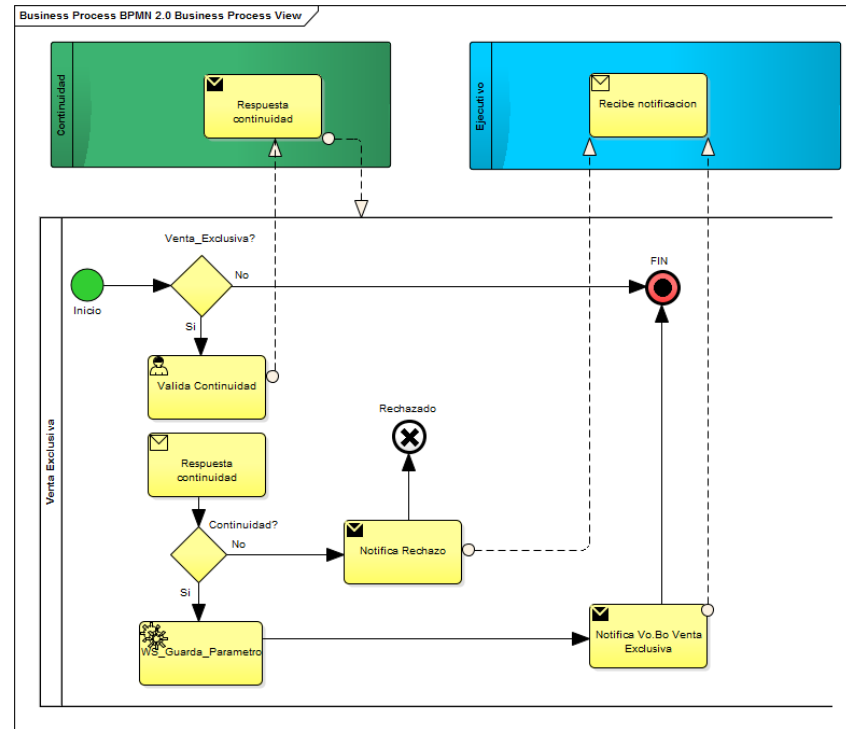
### BPM

El uso de la tecnología BPM (Business Process Management) en el sistema de publicidad tiene como finalidad contar con un esqueleto, al cual se integren los diferentes módulos que componen al sistema, dicha integración se logra mediante normas debidamente definidas, las cuales permiten que en un futuro se integren más módulos que no afecten la armonía de los ya existentes, así como deshabilitar módulos que ya no formen parte del proceso.

El uso de la tecnología BPM permite la administración de: Mensajes, Ciclos de espera, Notificaciones y autorizaciones (human task). A continuación se muestra el diagrama BPM principal del sistema:

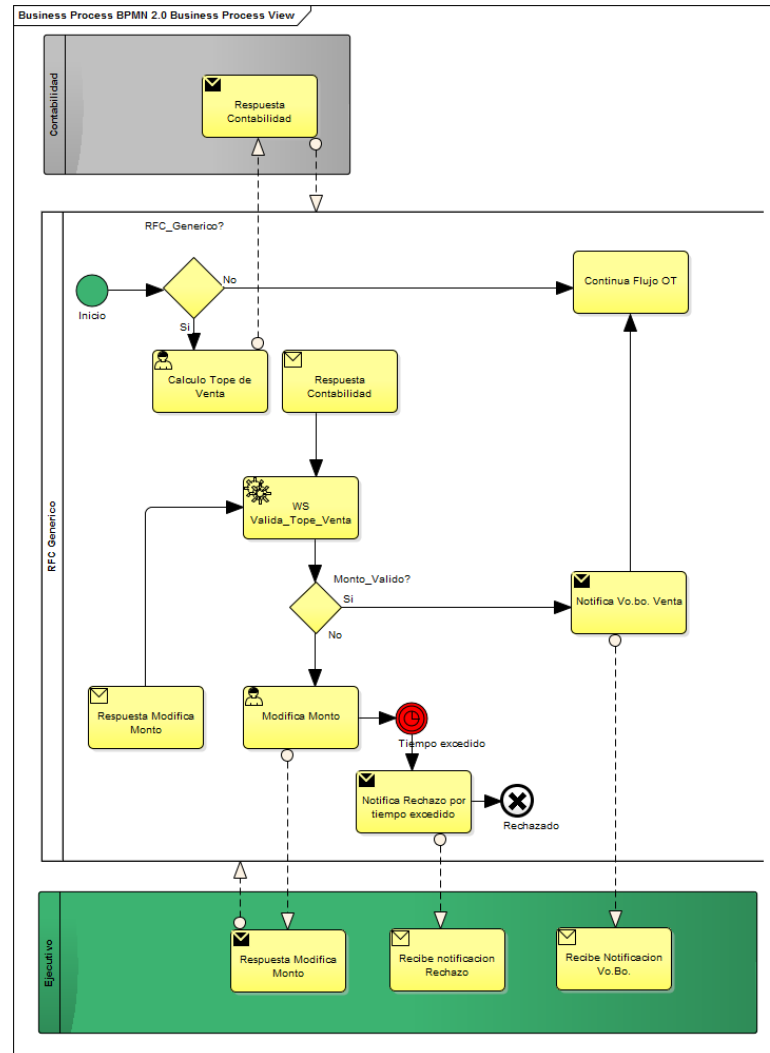


Existiendo dos flujos adicionales, el primero para identificar si es una Venta Exclusiva:



Y el segundo para identificar si la venta corresponde al uso de un RFC genérico:





## Facturación

Para generar una factura, el sistema de publicidad deberá mantener comunicación con el portal de facturación, debiendo proveer a éste mediante servicios la información necesaria para los diversos procesos de facturación.

### Generar Factura

El usuario contador, tendrá la capacidad de generar facturas en el sistema, para lograrlo, deberá indicar la Orden de transmisión para la cual desea generar la factura, posterior a esto, se mostrará un formulario, en el cual el contador deberá indicar información adicional para concretar la factura.

### Cancelar Factura

El usuario contador podrá cancelar una factura deseada, debiendo indicar el folio de la factura.

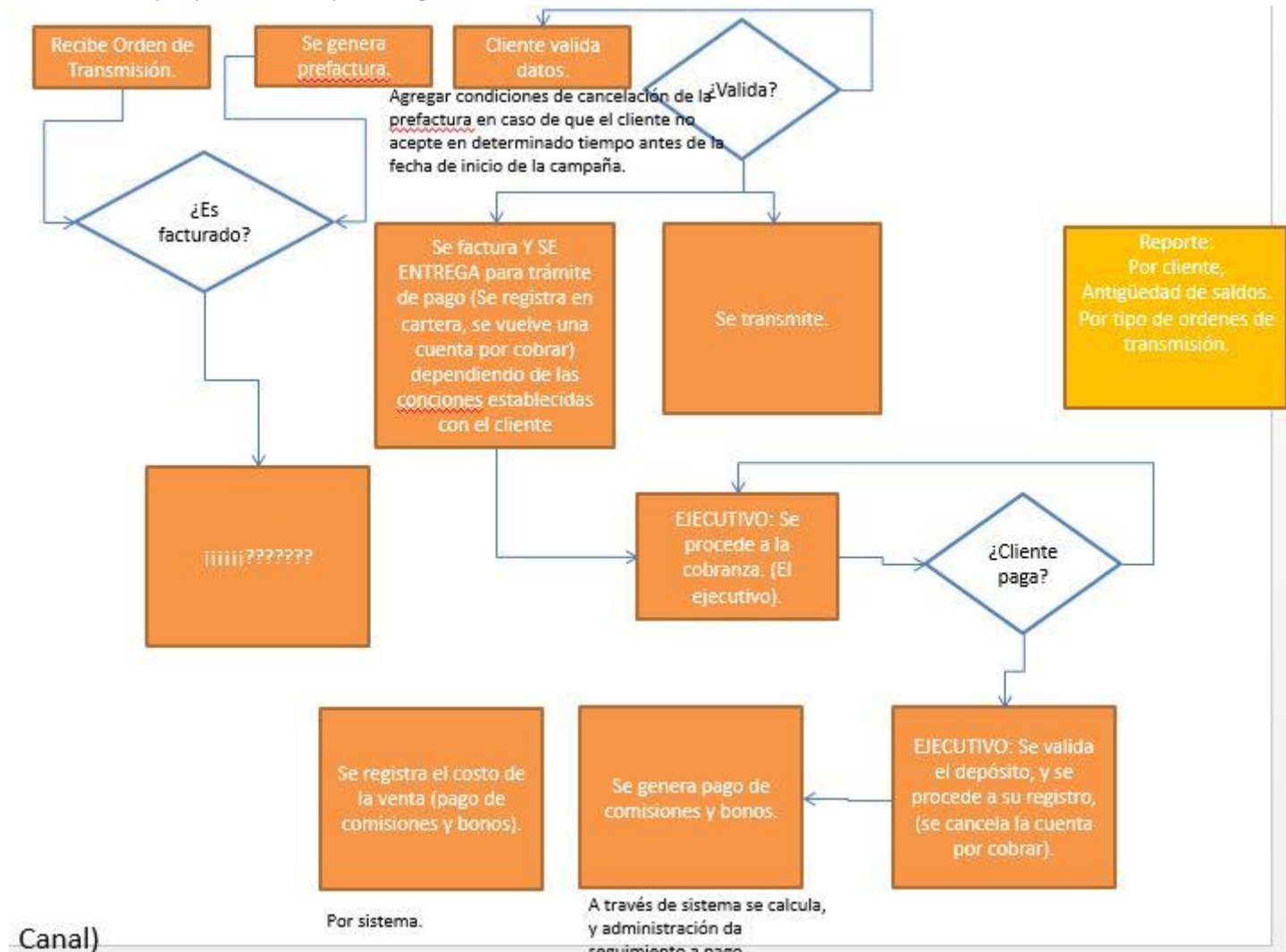
### Reimprimir factura

El usuario contador podrá reimprimir una factura previamente realizada, esto mediante la indicación del folio de la factura.

### Reenviar factura

El usuario contador podrá reenviar una factura deseada, debiendo indicar el folio de la factura así como el correo electrónico al que desee que se envíe la factura.

## Proceso de facturación proporcionado por Megacable



## Bonificaciones

Las bonificaciones hacen referencia a producto obsequio que los ejecutivos de venta pueden ofrecer a sus clientes en función de la compra y el nivel del ejecutivo. Dichos criterios se entienden de mejor manera con la siguiente imagen:

BONIFICACIONES					
	PAGADO \$	BONIFICADO			
		AAA	AA	A	B
EJECUTIVO	AAA	2			
	AAA		y/o 4	y/o 6	y/o 8
	AAA		2 +	4	
	AAA			4 +	6
	AA		2		
	AA		y/o 4		y/o 6
	AA			2 +	4
	A			2	
	A				y/o 4
	B				16
GERENTE REGIONAL	AAA	6			
	AAA		y/o 8	y/o 10	y/o 12
	AAA		6 +	8	
	AAA			8 +	10
	AA		6		

AA			y/o 8	y/o 10
AA			6 +	8
A			6	
A				y/o 8
B				10

GERENTE CORPORATIVO	AAA	10			
	AAA		y/o 12	y/o 14	y/o 16
	AAA		10 +	12	
	AAA			12+	14
	AA		10		
	AA			y/o 12	y/o 14
	AA			10+	12
	A			10	
	A				y/o 12
	B				14
DIRECCION PUBLICIDAD	CUALQUIER NEGOCIACION MAYOR O ESPECIAL				

En función a la tabla anterior, se puede interpretar que un ejecutivo por cada spot vendido en un horario triple a “AAA” puede obsequiar dos “AAA” o cuatro “AA” o seis “A” u ocho “B” o dos “AA” más cuatro “A”.

Versionado  
Materiales

## Descuentos

Por cada venta los ejecutivos pueden ofrecer descuentos a sus clientes, dichos descuentos pueden ser ofrecidos en función de la siguiente tabla:

DESCUENTOS					
		HORARIO			
		AAA	AA	A	B
<b>EJECUTIVO</b>	<b>DESCUENTO</b>	20%	30%	40%	50%
<b>GERENTE REGIONAL</b>	<b>DESCUENTO</b>	66%	75%	80%	80%
<b>GERENTE CORPORATIVO</b>	<b>DESCUENTO</b>	80%	80%	80%	90%
<b>DIRECCION PUBLICIDAD</b>	<b>CUALQUIER NEGOCIACION MAYOR O ESPECIAL</b>				

En función de dicha tabla se puede entender que; un ejecutivo, por cada spot vendido en un horario “AAA” puede ofertar un 20% de descuento, por cada spot vendido en horario “AA” puede ofrecer un 30% de descuento.

## Cotizador

Esta sección del sistema, inicialmente no contemplada como parte del alcanzable, se agregó por solicitud de los vendedores, en ella podrán estimar el costo de una serie de productos en función a su precio actual.

## Cotizador

Nuevo Producto

Total Neto:

Correo electrónico \*:

ejemplo@dominio.com

Enviar

Al seleccionar el botón “Nuevo Producto” se mostrará una lista de los productos para que el usuario seleccione los deseados, tal como se muestra en la siguiente imagen.

Principal

## Cotizador

Nuevo Producto

X Producto

Total Neto:

Correo electrónico \*:

ejemplo@dominio.com

Enviar

En función de los productos que se vayan agregando el campo “Total Neto” se irá actualizando, como se muestra en la siguiente imagen.

**Nuevo Producto**

X Producto	SPOT		
Canales *	A&E MUNDO	Duración (mm:ss) *	0 MIN: 10 S
Horario *	A	Sistema *	D:GUADALAJARA
Cantidad *	10	Total *	2220
Total Neto:	2220	Correo electrónico *	ejemplo@dominio.com

Enviar

0.122

Al finalizar de agregar productos el usuario deberá agregar un correo electrónico al que desee que se envíe la cotización.

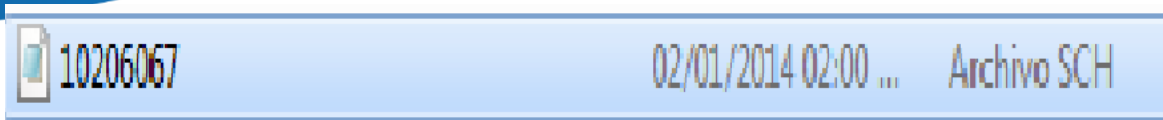
### Inserción

Cada día, el sistema Megacable publicidad, deberá generar un archivo de inserción por cada canal que exista en cada sistema, es decir; el número de archivos generados por día se puede deducir de la siguiente formula **(Número de canales del sistema 1) + (Número de canales del sistema 2)+ ...(Número de canales del sistema N).**

### Nomenclatura del archivo

El archivo que se generará para cada canal, deberá contener una nomenclatura como la que se observa en la siguiente imagen:





Dicha nomenclatura se entiende en función de lo siguiente:

1. El primer dígito (de izquierda a derecha), tomando como base el sistema hexadecimal, corresponde al mes en el que se genera, en donde:
  - Enero = 1
  - Febrero = 2
  - Marzo = 3
  - Abril = 4
  - Mayo = 5
  - Junio = 6
  - Julio = 7
  - Agosto = 8
  - Septiembre = 9
  - Octubre = A
  - Noviembre = B
  - Diciembre = C

Por lo tanto, tomando como ejemplo la imagen anterior, se puede entender que ese archivo fue emitido el mes de enero.

2. El segundo y tercer dígito (de izquierda a derecha), tomando como base el sistema decimal, corresponde al día del mes en el que se genera, en donde el primero del mes se entenderá 01, el segundo 02 y así sucesivamente, considerando que el mayor número que se podría generar entre estos dos dígitos corresponde al 31.
3. El cuarto y quinto dígito representan el canal de inserción (conocido como **traffic and billing channel**, o bien como **número de red**), dicho número, es un número sucesivo que se le asigna al canal conforme se agrega al sistema. En la siguiente tabla se aprecia la relación:

N° Red	Canal	N° de red	Canal	N° Red	Canal
1	DISCOVERY CHANNEL	11	WARNER	21	CNN EN ESPAÑOL
2	FOX	12	COMEDY CENTRAL	22	NATIONAL GEOGRAPHIC
3	MTV	13	DISCOVERY KIDS	23	UNICABLE
4	MTV HITS	14	GOLDEN	24	TRAVEL& LIVING CHANNEL
5	SONY	15	ANIMAL PLANET	25	PANICO
6	CARTOON NETWORK	16	STUDIO UNIVERSAL	26	TVC CINEMA PLATINO 2
7	BIO.	17	Investigation Discovery (ID)	27	HISTORY CHANNEL
8	VIDEOROLA	18	DISTRITO COMEDIA	28	A&E MUNDO
9	TNT	19	GOLDEN EDGE	29	UNIVERSAL
10	E! ENTERTAINMENT	20	TELEHIT	30	Ritmoson

N° Red	Canal	N° de red	Canal	N° Red	Canal
31	DISCOVERY HEALTH	41		51	DISNEY XD
32	AXN	42	GLITZ	52	INFINITO
33	TIIN	43		53	NFL
34	TVC CINEMA PLATINO	44	FX	54	SYFY
35	BANDAMAX	45		55	BOOMERANG
36	TVC CINE MEXICANO	46	FILM ZONE	56	Latin American Sport

<b>37</b>	COSMOPOLITAN	47	CABLESPORTS	57	Fox Sport 3
<b>38</b>	MGM	48		58	GOURMET
<b>39</b>	TELENOVELAS	49	VH1	59	
<b>40</b>	DE PELICULA	50	MUNDO FOX	60	AYM

N° Red	Canal	N° de red	Canal	N° Red	Canal
<b>61</b>	NICK JR	71	MILENIO	90	CASA CLUB
<b>62</b>	SPACE	72		91	
<b>63</b>		73		92	ESPN
<b>64</b>	EFEKTO TV	74		93	ESPN 2
<b>65</b>	NBA	75		94	FOX SPORT
<b>66</b>	FOX LIFE	76	KWTV	95	
<b>67</b>	FOX SPORT 2	77	TBS VERY FUNNY	96	
<b>68</b>	WOBI	78		97	TVC
<b>69</b>	H2	79		98	TVC DEPORTES
<b>70</b>	CINECANAL	80		99	

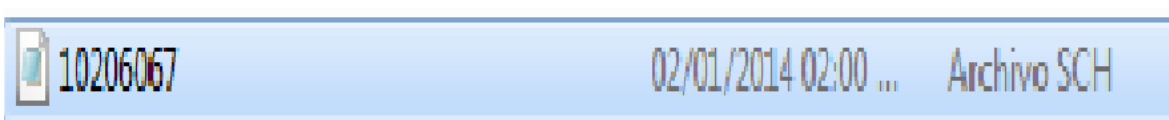
4. El sexto, séptimo y octavo dígito hacen referencia al N° de red y el Número de zona o inserción, por ejemplo, si un sistema tiene el N° de red 1, este deberá ser interpretado como 001. Al igual que con los canales, los n° de red se van creando conforme un sistema se da de alta y a criterio de quien lo dio de alta en su momento, por lo cual no es raro ver saltos grandes de un sistema a otro. En la siguiente tabla se muestran los N° Red:

Sistema	N° Red	Sistema	N° Red	Sistema	N° Red
<b>Xalapa</b>	10	<b>Puebla</b>	61	<b>Culiacán</b>	70
<b>Zacatecas</b>	12	<b>Querétaro</b>	64	<b>Veracruz</b>	72

<b>Zamora</b>	13	<b>Toluca</b>	66	<b>Morelia</b>	73
<b>Durango</b>	16	<b>León</b>	67	<b>Zamora</b>	75
<b>Tuxtla</b>	19	<b>Torreón</b>	68	<b>Mazatlán</b>	76
<b>Guadalajara</b>	51	<b>Hermosillo</b>	69	<b>La Paz</b>	77

<b>Sistema</b>	<b>N° Red</b>	<b>Sistema</b>	<b>N° Red</b>	<b>Sistema</b>	<b>N° Red</b>
<b>Tepic</b>	78	<b>Mazatlán</b>	157	<b>San Miguel Allende</b>	166
<b>san José del Cabo</b>	79	<b>Obregón</b>	158		
<b>Colima</b>	81	<b>Zacatecas</b>	159		
<b>Tuxtla</b>	151	<b>Zamora</b>	160		
<b>Nogales</b>	154	<b>Xalapa</b>	161		
<b>Los Mochis</b>	155	<b>Salamanca</b>	163		

Por lo tanto, tomando en cuenta lo anterior, y el siguiente:



Se entiende lo siguiente:

1= Enero, 02= 2, 06= Cartoon Network, 067= León

#### Archivos de verificación

Permiten verificar si la publicidad fue transmitida, también informa sobre la hora de inserción y el tipo de error en caso de que la publicidad no se haya transmitido.

```

62301066: Bloc de notas
Archivo Edición Formato Ver Ayuda
REM Creado el 23-jun-2014 12:16:35
LOI 0623 003000 0000 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775587 0000 M Megacable 2013 D Generico Deportes Megacable
LOI 0623 003000 0000 0100 001 002 000020 000000 000000000 000 00006775782 0000 M Megacable 2013 D Mega Emp 399/10m 9 Megacable
LOI 0623 003000 0000 0100 001 003 000020 000000 000000000 000 00006775770 0000 M Megacable 2013 D Moviecity desde 6P Megacable
LOI 0623 003000 0000 0100 001 004 000020 000000 000000000 000 00006775845 0000 M Megacable 2013 D Mundial 48 c/HD 69 Megacable
LOI 0623 003000 0000 0100 001 005 000020 000000 000000000 000 00006775859 0000 M Megacable 2013 D PPV 47 Roning Megacable
LOI 0623 003000 0000 0100 001 006 000020 000000 000000000 000 00006775521 0000 M Megacable 2013 D paga en oxoxo 24 hr Relleno
LOI 0623 013000 0100 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775587 0000 M Megacable 2013 D Generico Deportes Megacable
LOI 0623 013000 0100 0100 001 002 000020 000000 000000000 000 00006775782 0000 M Megacable 2013 D Mega Emp 399/10m 9 Megacable
LOI 0623 013000 0100 0100 001 003 000020 000000 000000000 000 00006775770 0000 M Megacable 2013 D Moviecity desde 6P Megacable
LOI 0623 013000 0100 0100 001 004 000020 000000 000000000 000 00006775860 0000 M Megacable 2013 D PPV Frozen Megacable
LOI 0623 013000 0100 0100 001 005 000020 000000 000000000 000 00006775845 0000 M Megacable 2013 D Mundial 48 c/HD 69 Megacable
LOI 0623 013000 0100 0100 001 006 000020 000000 000000000 000 00006775521 0000 M Megacable 2013 D paga en oxoxo 24 hr Relleno
LOI 0623 023000 0200 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775587 0000 M Megacable 2013 D Generico Deportes Megacable
LOI 0623 023000 0200 0100 001 002 000020 000000 000000000 000 00006775770 0000 M Megacable 2013 D Moviecity desde 6P Megacable
LOI 0623 023000 0200 0100 001 003 000020 000000 000000000 000 00006775845 0000 M Megacable 2013 D Mundial 48 c/HD 69 Megacable
LOI 0623 023000 0200 0100 001 004 000020 000000 000000000 000 00006775861 0000 M Megacable 2013 D PPV Frozen dupl Megacable
LOI 0623 023000 0200 0100 001 005 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 023000 0200 0100 001 006 000010 000000 000000000 000 00006127146 0000 M megacable publicidad pub toluca Relleno
LOI 0623 033000 0300 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775698 0000 M Megacable 2013 D Yoo Int man s/gun Megacable
LOI 0623 033000 0300 0100 001 002 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 033000 0300 0100 001 003 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 033000 0300 0100 001 004 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 033000 0300 0100 001 005 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno
LOI 0623 033000 0300 0100 001 006 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D Mega Basico Mundial Megacable
LOI 0623 043000 0400 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775806 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 043000 0400 0100 001 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 043000 0400 0100 001 003 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad D tienda en linea Relleno
LOI 0623 043000 0400 0100 001 004 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 043000 0400 0100 001 005 000010 000000 000000000 000 00006127146 0000 M megacable publicidad pub toluca Relleno
LOI 0623 053000 0500 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775815 0000 M Megacable 2013 wideband Sra100mb 69 Megacable
LOI 0623 053000 0500 0100 001 002 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 053000 0500 0100 001 003 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 053000 0500 0100 001 004 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 053000 0500 0100 001 005 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno
LOI 0623 063000 0600 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775782 0000 M Megacable 2013 D Mega Emp 399/10m 9 Relleno
LOI 0623 063000 0600 0100 001 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 063000 0600 0100 001 003 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 063000 0600 0100 001 004 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0623 063000 0600 0100 001 005 000010 000000 000000000 000 00006127146 0000 M megacable publicidad pub toluca Relleno
LOI 0623 073000 0700 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775587 0000 M Megacable 2013 D Generico Deportes Megacable
LOI 0623 073000 0700 0100 001 002 000020 000000 000000000 000 00006775782 0000 M Megacable 2013 D Mega Emp 399/10m 9 Megacable
LOI 0623 073000 0700 0100 001 003 000020 000000 000000000 000 00006775770 0000 M Megacable 2013 D Moviecity desde 6P Megacable
LOI 0623 073000 0700 0100 001 004 000020 000000 000000000 000 00006775845 0000 M Megacable 2013 D Mundial 48 c/HD 69 Megacable
LOI 0623 073000 0700 0100 001 005 000020 000000 000000000 000 00006775859 0000 M Megacable 2013 D PPV 47 Roning Megacable
LOI 0623 073000 0700 0100 001 006 000020 000000 000000000 000 00006775521 0000 M Megacable 2013 D paga en oxoxo 24 hr Relleno
LOI 0623 083000 0800 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775587 0000 M Megacable 2013 D Generico Deportes Megacable
LOI 0623 083000 0800 0100 001 002 000020 000000 000000000 000 00006775770 0000 M Megacable 2013 D Moviecity desde 6P Megacable
LOI 0623 083000 0800 0100 001 003 000020 000000 000000000 000 00006775782 0000 M Megacable 2013 D Mega Emp 399/10m 9 Megacable
LOI 0623 083000 0800 0100 001 004 000020 000000 000000000 000 00006775860 0000 M Megacable 2013 D PPV Frozen Megacable
LOI 0623 083000 0800 0100 001 005 000020 000000 000000000 000 00006775845 0000 M Megacable 2013 D Mundial 48 c/HD 69 Megacable
LOI 0623 083000 0800 0100 001 006 000020 000000 000000000 000 00006775521 0000 M Megacable 2013 D paga en oxoxo 24 hr Relleno
LOI 0623 093000 0900 0100 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775587 0000 M Megacable 2013 D Generico Deportes Megacable
LOI 0623 093000 0900 0100 001 002 000020 000000 000000000 000 00006775770 0000 M Megacable 2013 D Moviecity desde 6P Megacable
LOI 0623 093000 0900 0100 001 003 000020 000000 000000000 000 00006775845 0000 M Megacable 2013 D Mundial 48 c/HD 69 Megacable
LOI 0623 093000 0900 0100 001 004 000020 000000 000000000 000 00006775861 0000 M Megacable 2013 D PPV Frozen dupl Megacable
LOI 0623 093000 0900 0100 001 005 000030 000000 000000000 000 00006127063 0000 M megacable publicidad Publicidad Tol 30" Relleno
LOI 0623 093000 0900 0100 001 006 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno

```

Para la correcta interpretación de un archivo de inserción y un verification file, es indispensable tener en cuenta los siguientes criterios:

1. Cuando al principio del archivo se coloca un “REM” (remainder), ingresando información extra, como fecha de creación y la hora de creación, también podrían agregarse otro tipo de información, como usuario, etc.

2. "LOI" indica que la siguiente fila contiene información a cargar (Load inf), así que cualquier línea a cargar deberá contener "LOI", tal como se puede apreciar en la parte dos de la imagen anterior.
3. La columna marcada con el #3 indica la fecha, de la cual los dos primeros dígitos es el mes, y los dos siguientes representan el día, para el ejemplo de la imagen anterior, la fecha representada es el 23 de Junio.
4. La columna marcada con el #4 indica el horario de programación del corte, en donde los primeros dos dígitos indican la hora, los dos siguientes indican los minutos y los dos últimos indican los segundos.
5. La columna marcada con el #5, indica el inicio de la ventana de espera, por ejemplo: el corte marcado como 043000 (04:30 hrs), su ventana para esperar el cue tone, comenzará a las (04:00 hrs) y se tienen programados cinco cortes.
6. La columna marcada con el #6 informa el tiempo de espera de cada corte comercial, por ejemplo el evento de las 043000 (04:30 hrs), cuenta con una ventana de 0100 = 1 hora. Si tomamos como referencia la información de la columna 5 en donde informa que la ventana inicia a las 0400, entonces la ventana terminará a las 0500.
7. La columna marcada con el #7 se refiere al número de corte en un evento especial (Superbowl, Oscars, etc). Cuando la programación es normal sin evento especial, los cortes serán 001 como se muestra en la imagen anterior, sin embargo cuando se tiene un evento especial los cortes se identifican con un número consecutivo: 001, 002, 003 etc, esto se puede apreciar en la siguiente imagen:

```
REM Creado el 27-jun-2014 12:50:37
LOI 0627 101500 0900 1459 001 001 000020 000000 000000000 000 00006775814 0000 M Megacable 2013 wideband Sra 200mb 6
LOI 0627 101500 0900 1459 001 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 101500 0900 1459 001 003 000010 000000 000000000 000 00006127140 0000 M Megacable publicidad pub puebla Relleno
LOI 0627 103000 0900 1459 002 001 000020 000000 000000000 000 00006775260 0000 M Megacable 2013 D ondemand Mundial 6 Relleno
LOI 0627 103000 0900 1459 002 002 000020 000000 000000000 000 00006775870 0000 M Megacable 2013 D AVAYA 690 Relleno
LOI 0627 103000 0900 1459 002 003 000020 000000 000000000 000 00004653035 0000 M Megacanal Puebla meganoticias 20" Relleno
LOI 0627 104500 0900 1459 003 001 000020 000000 000000000 000 00006775698 0000 M Megacable 2013 D Yoo Int man s/gun Relleno
LOI 0627 104500 0900 1459 003 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 104500 0900 1459 003 003 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno
LOI 0627 111500 0900 1459 004 001 000020 000000 000000000 000 00006775814 0000 M Megacable 2013 wideband Sra 200mb 6 Relleno
LOI 0627 111500 0900 1459 004 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 111500 0900 1459 004 003 000010 000000 000000000 000 00006127140 0000 M Megacable publicidad pub puebla Relleno
LOI 0627 113000 0900 1459 005 001 000020 000000 000000000 000 00006775260 0000 M Megacable 2013 D ondemand Mundial 6 Relleno
LOI 0627 113000 0900 1459 005 002 000020 000000 000000000 000 00006775870 0000 M Megacable 2013 D AVAYA 690 Relleno
LOI 0627 113000 0900 1459 005 003 000020 000000 000000000 000 00004653035 0000 M Megacanal Puebla meganoticias 20" Relleno
LOI 0627 114500 0900 1459 006 001 000020 000000 000000000 000 00006775698 0000 M Megacable 2013 D Yoo Int man s/gun Relleno
LOI 0627 114500 0900 1459 006 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 114500 0900 1459 006 003 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno
LOI 0627 121500 0900 1459 007 001 000020 000000 000000000 000 00006775814 0000 M Megacable 2013 wideband Sra 200mb 6 Relleno
LOI 0627 121500 0900 1459 007 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 121500 0900 1459 007 003 000010 000000 000000000 000 00006127140 0000 M Megacable publicidad pub puebla Relleno
LOI 0627 123000 0900 1459 008 001 000020 000000 000000000 000 00006775260 0000 M Megacable 2013 D ondemand Mundial 6 Relleno
LOI 0627 123000 0900 1459 008 002 000020 000000 000000000 000 00006775870 0000 M Megacable 2013 D AVAYA 690 Relleno
LOI 0627 123000 0900 1459 008 003 000020 000000 000000000 000 00004653035 0000 M Megacanal Puebla meganoticias 20" Relleno
LOI 0627 124500 0900 1459 009 001 000020 000000 000000000 000 00006775698 0000 M Megacable 2013 D Yoo Int man s/gun Relleno
LOI 0627 124500 0900 1459 009 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 124500 0900 1459 009 003 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno
LOI 0627 131500 0900 1459 010 001 000020 000000 000000000 000 00006775814 0000 M Megacable 2013 wideband Sra 200mb 6 Relleno
LOI 0627 131500 0900 1459 010 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 131500 0900 1459 010 003 000010 000000 000000000 000 00006127140 0000 M Megacable publicidad pub puebla Relleno
LOI 0627 133000 0900 1459 011 001 000020 000000 000000000 000 00006775260 0000 M Megacable 2013 D ondemand Mundial 6 Relleno
LOI 0627 133000 0900 1459 011 002 000020 000000 000000000 000 00006775870 0000 M Megacable 2013 D AVAYA 690 Relleno
LOI 0627 133000 0900 1459 011 003 000020 000000 000000000 000 00004653035 0000 M Megacanal Puebla meganoticias 20" Relleno
LOI 0627 134500 0900 1459 012 001 000020 000000 000000000 000 00006775698 0000 M Megacable 2013 D Yoo Int man s/gun Relleno
LOI 0627 134500 0900 1459 012 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013 D tienda en linea Relleno
LOI 0627 134500 0900 1459 012 003 000010 000000 000000000 000 00006775602 0000 M Megacable 2013 D numero de suscript Relleno
END
```

**Hora del corte**  
**Hora inicio del evento.**  
**duración del evento en horas.**

8. La columna marcada con el #8, hace referencia sobre la posición del spot dentro de cada corte comercial, como se amplía en la siguiente imagen:

```
:50:37
L 001 000020 000000 000000000 000 00006775814 0000 M Megacable 2013
L 002 000030 000000 000000000 000 00006775367 0000 M Megacable 2013
L 003 000010 000000 000000000 000 00006127140 0000 M Megacable publicidad
```

En el ejemplo de la imagen anterior, el spot que saldrá primero en la inserción será el que está marcado como 001, posteriormente el 002 y así sucesivamente.



9. La columna #9, indica la duración de cada spot. Si por ejemplo tenemos el valor 000010= 10 segundos, 000030=30 segundos, 000100 = 1 minuto etc.

10. El valor de la columna 10 solo funciona en archivos VER, en los archivos SCH el valor siempre será "000000"

LOI	0101	104500	1015	0000	001	001	000030	102945	00003000	001	00005684015	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	002	000020	103015	00002000	002	00006775402	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	003	000020	103035	00002000	003	00006775412	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	004	000020	103055	00002000	004	00006775414	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	005	000020	103115	00002000	005	00007161011	0001

**Hora de programación**

**hora de transmisión**

En la imagen anterior se puede apreciar como los spots del corte de las 10:45 fueron transmitidos 15 minutos antes, es decir, esta información solo se puede verificar en el verification file.

11. La columna #11 solo funciona para archivos VER, en el archivo SCH el valor se mostrará como "00000000". Este valor indica cuantos segundos del spot fueron transmitidos por el sistema de inserción.

LOI	0101	104500	1015	0000	001	001	000030	102945	00003000	001	00005684015	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	002	000020	103015	00002000	002	00006775402	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	003	000020	103035	00002000	003	00006775412	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	004	000020	103055	00002000	004	00006775414	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	005	000020	103115	00002000	005	00007161011	0001

**Duración programada**

**Duración transmitida**

Este valor es útil para poder diferenciar cuando por error se programaron duraciones incorrectas. Por ejemplo, que el spot estuviera programado de 20" y el spot durara 30".



12. La columna #12, solo se utiliza con archivos VER, en los archivos SCH se mostrará como “000”. Esta columna sirve para verificar el orden en cómo fueron transmitidos los spots programados:

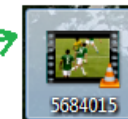
LOI	0101	104500	1015	0000	001	001	000030	102945	00003000	001	00005684015	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	002	000020	103015	00002000	002	00006775402	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	003	000020	103035	00002000	003	00006775412	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	004	000020	103055	00002000	004	00006775414	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	005	000020	103115	00002000	005	00007161011	0001

posición programada

posición transmitida

13. La columna #13, es la identificación del spot, este spot ID es el nombre del video con el que se sube al sistema de sea change

LOI	0101	104500	1015	0000	001	001	000030	102945	00003000	001	00005684015	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	002	000020	103015	00002000	002	00006775402	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	003	000020	103035	00002000	003	00006775412	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	004	000020	103055	00002000	004	00006775414	0001
LOI	0101	104500	1015	0000	001	005	000020	103115	00002000	005	00007161011	0001



14. El siguiente campo es el correspondiente al Status code, el cual indica el status de cómo se transmitió el spot. Actualmente se usa el “0001” para indicar inserción correcta, sin embargo hay una serie de códigos que ayudan a identificar el status, dichos códigos se pueden apreciar en la imagen a continuación.

Status	SPOTCONFLICT STATUS	Status	SPOTCONFLICT STATUS	Status	SPOTCONFLICT STATUS
100	None	108	Audio Detect Error	115	Down
101	Video:Not found	109	Collision	116	Deleted
102	Duration Error	110	Ignored Collision	117	Restarted
103	System Error	111	Play Stopped	118	Invalid AUX/NUL
104	Decoder Error	112	Play Aborted	119	Disabled
105	Play Timeout	113	Late Copy	120	Decoder Collision
106	Switch Error	114	No' Tone	121	Bandwidth Exceeded
107	Video Detect Error				

Adicional a los que se muestra en la imagen existen los siguientes:

Status	Spot Conflicts	CCMS extended error text
0004		Failed, Bypass On
0005		Failed, Logging Turned Off
0006	7,8	Failed, Bad Video
0008	12	Failed, User Abort
0009	17	Failed, Inserter Abort
0010	15	Failed, Device Not Ready
0012	10,11	Failed, Unknown Error
0013	4	Failed, Time Out
0014	5	Failed, Device Time Out

0015	3	Failed, System Error
0016	18,19	Failed, Operator Error
0017	21	Failed, Inserter Busy
0018	6,20	Failed, Insertion Conflict
0019		Failed, Directory Error
0020	1,16	Failed, No Ad Copy In Inserter
0021	13	Failed, Cued Late
0022	9	Failed, Channel Collision
0023	14	Failed, No Cue In Window

15. La columna #15 muestra información del nombre del cliente (Máximo 24 caracteres, después de esto, desplaza información de otras columnas). Este campo no soporta caracteres especiales.

P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A meme navide?	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A venta navide? 201	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A venta navide? 201	Megacable

16. La columna #16 indica el nombre del spot contará con un máximo de 19 caracteres, después de esto desplaza información de otras columnas. Este campo no soporta caracteres especiales.

P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A meme navide?	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A venta navide? 201	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A venta navide? 201	Megacable

17. La columna #17 indica la prioridad del spot: Pagado, Cortesía, Intercambio etc.

P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A meme navide?	Megacable
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A meme navide?	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A venta navide? 201	Megacable
P Arena Mobile S. de R.L	A Gruperó	Pagado
M Megacable 2013	A uno y uno resto	Megacable
M Megacable 2013	A venta navide? 201	Megacable

## Reportes

Los reportes comprendidos en el sistema son en función de los módulos y datos que éste alberga, a continuación se enlistan los elementos que integran la entrega del proyecto: