## Puntos a considerar y aprobar:

* Orden de transmisión Madre
  1. No contiene productos, contiene orden de transmisión hijas
  2. Pueden ser ventas ordinarias o de intercambio
     + En caso de ser intercambios las órdenes hijas forzosamente también lo serán.
  3. Contienen una vigencia (Fecha de inicio y Fecha de fin)
  4. En caso de que la fecha de fin esté próxima se le debe notificar al vendedor, para que contacte a su cliente para que genere una orden hija.
  5. Cuando un cliente cuente con una OTM y desee una campaña podrá elegir si dicha campaña pertenece a esa OTM es decir si es hija o si es ordinaria. En caso de ser hija no se generará factura, ya que el monto se descontará del saldo de la OTM.
  6. Se deben identificar las Ordenes hijas de cada OTM
  7. Una OTM puede tener N número de facturas.
  8. Cada que se genere una orden hija se debe validar el saldo de la madre
  9. Debe contar con un ID y Nombre (el cual ingresará el vendedor)
  10. El vendedor puede indicar periodos de facturación o número de facturas de manera opcional.
* RFC Genérico
  1. Se utiliza para clientes que no cuenten con un RFC, es decir que sean muy pequeños o extranjeros.
  2. Se debe indicar por lo menos el Nombre conducto (Nombre del comprador, Ejemplo: Juan Pérez).
  3. Permite una captura tentativa de la venta
  4. Se envía la información para su validación a contabilidad
  5. Contabilidad valora si la venta se puede o no hacer, y en caso de que se pueda debe indicar un monto de venta. Ejemplo, el ejecutivo desea vender $100,000.00 pesos a Juan Pérez, pero el contador identifica que Juan Pérez no tiene viabilidad suficiente, por lo tanto si se le puede vender pero por la cantidad de $50,000.00.
  6. Se notifica siempre al ejecutivo la deliberación del contador.
* Cliente nuevo
  1. El vendedor deberá completar un formulario de acuerdo al tipo de cliente que desee registrar.
  2. El ejecutivo tendrá acceso a generar una cotización, para enviar un monto tentativo de venta a Contabilidad.
  3. Toda la información proporcionada se envía a contabilidad
  4. Contabilidad cuenta con un periodo de 48 horas de validación de la información, por lo tanto antes de que se cumpla ese tiempo deberá registrar y homologar al cliente en el sistema de publicidad, para posteriormente indicar el monto inicial de venta.
  5. En caso de que el contador supere el tiempo límite de registro el sistema deberá notificar al vendedor.
  6. Cuando el contador homologue al cliente e indique un monto inicial de venta, el sistema notificará al vendedor, el cual deberá modificar la venta de acuerdo a lo indicado por el contador.