Datos Generales

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cliente: Megacable** | **Fecha: 19 de Octubre** | |
| **Lugar: Sala de reuniones Megacable Calzada** | **Hora inicial: 09:30** | **Hora final: 12:00** |
| **Propósito de la Reunión: Validación propuesta de Pautado** | | |
| **Participantes** | | |
| **Asistentes:**   * **Judith Nieves** * **Carolina** * **Eduardo Toscano** | | |
| **Ausentes:**   * No aplica | | |

Puntos tratados

|  |  |
| --- | --- |
| No. | Descripción de puntos tratados |
| 1 | Propuesta creación |
| 2 | Propuestas de venta |
| 3 |  |

Resumen

La revisión general del paquete es correcta, se agregarán controles de acuerdo a las observaciones descritas más adelante.

Se muestran dos tipos de venta de paquete, una por consumos y otra mediante la notif

Observaciones

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No. | Compromisos | Responsable | Estado |
| 1 | Aplica o no a agencias de publicidad (agregar check) |  | Pendiente |
| 2 | Aplica o no a gobierno del estado (agregar check) |  | Pendiente |
| 3 | Exclusivo para clientes nuevos (agregar check) |  | Pendiente |
| 4 | Aplica para intercambios (agregar check) |  | Pendiente |
| 5 | El número de paquetes es por sistema no por bloque |  | Pendiente |
| 6 | Permitir indicar hora en específico en la creación |  | Pendiente |
| 7 | Selector múltiple de horarios |  | Pendiente |
| 8 | Selector múltiple de tipo de inversión en la venta |  | Pendiente |
| 9 | La comisión en porcentaje, tomar en cuenta el tipo de cliente. |  | Pendiente |
| 10 | Repeticiones por día no es igual a impactos, se tiene que agregar opciones para que controlen e indiquen los parámetros de las repeticiones |  | Pendiente |
| 11 | Falta indicar impactos máximos por día |  | Solicitud cancelada |
| 12 | La inversión por bloque, en realidad indica que es el costo general para todos los sistemas de ese bloque, si alguien quiere verse en dos sistemas tendría que pagar 2 veces esa inversión, es decir, en venta solo podrá escoger un bloque de los N. |  | Pendiente |
| 13 | Agregar en la cabecera la opción Vía a: Agencia, o si selecciona agencia agregar facturar a en cabecera. |  | Pendiente |
| 14 | Agregar campo de si comisiona o no la venta en esa OT, en caso de ser no, significa que la comisión es al ejecutivo. Dependiendo de lo que indique es la columna de la tabla de comisiones que toma (Agencia o Directo). |  | Revisar |
| 15 | El campo de numero de paquetes es opcional |  | Pendiente |
| 16 | Revisar el escenario en el que el ejecutivo si pueda vender un paquete en un bloque, pero está seleccionando un sistema sin espacio, es decir le sugiera otro sistema del mismo bloque. |  |  |

Comentarios adicionales

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| No | Solicitudes adicionales | Observaciones Ingeniería | Responsable |
| 1 | Solicitud para que los ejecutivos creen paquetes. |  |  |
| 2 | Agregar el campo de observaciones al cotizador, para utilizarlo como sugerencias | Solicitud cancelada |  |
| 3 | No existen listas de precios, existen puntos a considerar a juicio del vendedor, dichos criterios no están actualmente contemplados. (Brochure) |  |  |
| 4 | Revisar prioridades de los paquetes, paquetes especiales y paquete promocional. |  |  |
| 5 |  |  |  |

Status

Revisado y concluido

Puntos pendientes

Enviar correcciones de diseño de los puntos abordados.

Firmas de Aceptación

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre | Firma |
| Judith Nieves |  |
| Carolina Navarro |  |
| Eduardo Toscano |  |
| Teresa Hernandez |  |

## Autor: Connie Larios