# Estimación interna Control de cambios Megacable

## Introducción

## Elementos del control de cambios

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| CONTROL DE CAMBIOS | | | | | |
| CLASIFICACIÓN | NECESIDAD | DESCRIPCIÓN | TIEMPO | STATUS | PRIORIDAD |
| **PAQUETES** | **Creación de Paquetes** | En lugar de un selector de horario, contar con dos, uno para indicar la hora de inicio y otro para la hora de fin. | 20 |  |  |
| **Creación de Paquetes** | Por cada producto agregado al paquete indicar una vigencia, es decir, fecha de inicio y fecha de fin. | Pendiente |  |  |
| **Creación de Paquetes** | Fecha límite de venta, agregar un campo en la creación del paquete, el cual indique hasta que día puede ser vendido dicho paquete. | 20 |  |  |
| **Creación de Paquetes** | Agregar un campo de cantidad de días, el cual representa el periodo de vigencia a partir del primer consumo/ orden hija (el cual será cuando el cliente lo desee, resaltando que debe consumir todos los productos del paquete en ese periodo de tiempo). | 50 |  |  |
| **Creación de Paquetes** | Agregar casilla para indicar si la venta aplica para clientes directos. | 10 |  |  |
| **Creación de Paquetes** | Separar las casillas de selección de “clientes” de las de “consumos”. | 1 |  |  |
| **Cambio de etiqueta en paquetes** | Cambiar la etiqueta “consumos” por permitir varias pautas | 1 | **X** |  |
| **Cambio de etiqueta en paquetes** | Cambiar la etiqueta “cliente nuevo” por cliente nuevo directo | 1 | **X** |  |
| **Creación de Paquetes** | Mostrar los canales ordenados por categorías dentro del componente. | 1 |  |  |
| **Creación de Paquetes “precio nacional”** | Quitar como campo obligatorio el campo de precio nacional. | 3 |  |  |
| **ORDEN DE TRANSMISIÓN** | **Validación “cliente nuevo”** | Previo a que un ejecutivo proporcione toda la información del cliente nuevo, validar con el RFC ingresado si el cliente efectivamente no existe. | 2 |  |  |
| **Validación cliente nuevo en OT** | Si el ejecutivo está ingresando un RFC que no está registrado en el sistema en la orden de transmisión, desplegar un mensaje indicando que ese cliente no está registrado, que si desea solicitar su alta, en caso de ser si enviarlo a “clientes nuevos”. | 5 |  |  |
| **Validación de reasignación de cliente** | Si el ejecutivo ingresa en la orden de transmisión un RFC que ya está registrado, pero no le está asignado, desplegar un mensaje en el que le indique que ese RFC ya se encuentra asignado a otro ejecutivo. | 5 |  |  |
| **Icono de espera OT** | Cada que se esté procesando una petición mostrar un icono de procesamiento en pantalla e inhabilitar el botón que detono el proceso en la orden de transmisión. | 3 |  |  |
| **Indicar frecuencia en Spot en OT** | Agregar las casillas de selección de días en el producto spot, y en función de los días que seleccione será el número de columnas habilitadas que se desplieguen en el pautado. (Mayor defnición) | Pendiente |  |  |
| **Cambiar el inicio de semana en OT** | Cambiar el inicio de semana a Lunes y no a Domingo | 1 |  |  |
| **Inmovilizar columnas de canales** | Dentro del pautado en la orden de transmisión inmovilizar las columnas de canales. | Pendiente |  |  |
| **Uso de flechas del teclado en Pautado** | Las flechas del teclado servirán para desplazarse entre las celdas del pautado, no para cambiar el número en la celda. (Fuera del alcance) | Pendiente |  |  |
| **Borrador de la orden de transmisión** | Se desea que el ejecutivo de ventas pueda guardar un previo de la pauta para poder continuarla cuando él lo decida. | Pendiente |  |  |
| **Total de spots por sistema/ horario** | Al final del pautado agregar una tabla, en la cual se refleje el número total de spots por sistema y horario. | 20 |  |  |
| **Validación de spots por corte** | Dentro de la cuadricula de pautado, el dato que se indique dentro de cada celda, se deberá validar de acuerdo al número de cortes en ese horario o rango de tiempo seleccionado. | 50 |  |  |
| **Etiqueta de fecha de venta por fecha de transmisión** | Dentro del reporte de spots vendidos cambiar la etiqueta “Fecha de venta” por “Fecha de transmisión”. | 1 | **X** |  |
| **Mostrar tipo de venta** | Se deberá agregar una columna en la que se indique el tipo de venta dentro del listado de órdenes de transmisión. | 1 |  |  |
| **Validación de selección de canales** | Validar que el canal seleccionado en el pautado se encuentre en el sistema indicado (previo al envío de la orden de transmisión). Nota: Esta petición podría afectar el desempeño de la vista, en caso de aceptarla el tiempo de respuesta se vería afectado en un 70%. | 30 |  |  |
| **Etiqueta logados vs vendidos** | Dentro del módulo detalle de orden de transmisión, cambiar la etiqueta “logrados vs Vendidos” por “pautados vs vendidos” | 1 | **X** |  |
| **Edición de cortes sin recurrir a afectaciones** | Si se edita un corte que la pauta no se afecte, permanezca en el corte editado siempre y cuando este dentro del mismo horario. | 30 |  |  |
| **Precio promedio** | Indicar en el detalle de la orden de transmisión el precio promedio del spot. | Pendiente |  |  |
| **MARCAS** | **Administrador de marcas** | Deberá existir un catálogo en el que se ingresen nombres de marcas. | 30 |  |  |
| **Relación de materiales con marcas** | En el catálogo de materiales deberá existir una relación con las marcas, es decir, por cada material ingresado se deberá indicar a que marca pertenece. | 30 |  |  |
| **CANAL** | **Cambio de etiqueta en “Crear canal”** | La etiqueta localizada en el catálogo de canales, bajo el nombre de “Numero de red” se debe cambiar por “chanel id”. | 1 | **X** |  |
| **Adición** | Dentro del catálogo de canales agregar un campo de descripción de canal. | 1 |  |  |
| **FECHA DE PUBLICACION DE REVISTA** | **Cambio de etiqueta en “fechas de publicaciones”** | Cambiar de nombre fecha de publicación de revista por fecha de cierre de revista. | 1 | **X** |  |
| **Adición** | Agregar el campo de fecha de cierre o fecha de publicación al catálogo de crear fecha de publicación de revista. | 2 |  |  |
| **VERSIONADO** | **Versionado** | Validar que en los diferentes tipos de versionado no se indique el mismo material en más de una ocasión. | 50 |  |  |
| **Ordenamiento de reporte de versionado** | Al mostrar los elementos deberán ser mostrados en el siguiente orden: Población, Canal, Corte, Duración y Material. Nota: se entiende por ordenamiento a la secuencia de las columnas desplegadas. | 3 | **X** |  |
| **Sistema/ fecha en el versionado** | Los elementos sistema y fecha del versionado, deberán ser elementos dominantes que se puedan combinar con el resto de los elementos (Horario, Canal, Porcentaje y Rotar). | 100 |  |  |
| **Selector de rango de hora en versionado** | Dentro del módulo de versiones en el tipo horario, el usuario podrá indicar un rango de horas. | 50 |  |  |
| **Lista de material vigente** | Dentro del catálogo de versionado desplegar los materiales vigentes, no solo el filtro de búsqueda. | 30 |  |  |
| **Porcentaje por bloque en versionado** | Dentro del módulo de versionado en la opción de porcentaje, éste deberá ser indicado por grupo (análogo y digital) no por cada elemento. | 10 |  |  |
| **EVENTOS ESPECIALES** | **Eventos especiales – Calculo de cortes** | El horario de los cortes por eventos especiales deberá ser calculado en función del número de cortes y la duración de cada uno dentro del evento. | 20 |  |  |
| **Eventos especiales- Quitar precios** | Eliminar la pantalla en donde se indican los precios por bloque. | Pendiente |  |  |
| **Eventos especiales – Agregar sistemas** | Dentro de la creación del evento especial agregar sistemas en los que se transmitirá. | 100 |  |  |
| **Quitar número de spots** | Eliminar el campo de número de spots por evento | 1 |  |  |
| **Venta de evento especial** | Pendiente definición | Pendiente |  |  |
| **MATERIALES** | **Etiqueta genérico a institucional** | Dentro del módulo materiales cambiar la etiqueta “Genérico” a Institucional. | 1 | **X** |  |
| **Pantalla de materiales para administrador** | El usuario administrador podrá ver todos los materiales registrados y realizar las acciones deseadas (altas, bajas y cambios). | 9 |  |  |
| **Cambio de control de digital a análogo** | Cambiar la forma en la que se indica si el material es análogo o digital. | 1 |  |  |
| **Validación de materiales** | Vista para que el usuario de inserción valide el material dado de alta en el sistema (formulario). | 30 |  |  |
| **Materiales caducados** | Se generará una alerta al ejecutivo por material caduco, es decir cuando éste haya expirado no se le permitirá su uso en la pauta hasta que actualicen su vigencia. | 45 |  |  |
|  | **Remplazo de material** | Que el material se pueda reemplazar cuando el ejecutivo lo desee siempre y cuando sea 2 horas previo a la inserción. | Pendiente |  |  |
| **SISTEMA** | **Cambio de etiqueta** | En la pantalla de “crear sistema” la etiqueta “numero de red” debe ser “zone id”. | 1 | **X** |  |
| **PRECIOS** | **Compras mínimas en flyers** | Por cada precio detallado deberá existir un campo de número mínimo de compra. | 50 |  |  |
| **Listado de precios** | El listado de precios para los productos: • Precio cintillo • Precio cortinilla • Precio capsula • Precio entrevista • Precio logo en pantalla de back • Precio megatips • Precio mención • Precio presencia de producto • Precio tiempo aire productores • Precios spot Se deberá de mostrar con el siguiente orden: • Bloque • Duración/Tamaño • Horarios • Precio | 30 | **X** |  |
| **USUARIOS** | **Perfiles administrables** | El usuario administrador del sistema debería contar con la posibilidad de crear nuevos perfiles, y no solo gestionar los que ya existen. | Pendiente |  |  |
| **CLIENTES** | **Asignación de clientes** | El perfil encargado de la asignación de clientes será el Gerente regional y contará con un lapso de 24 horas para autorizar una asignación. | Pendiente BPM |  |  |
| **CATALOGOS** | **Administrador de tipo de venta** | Deberá existir un catálogo de tipo de ventas, el cual permita agregar nuevos tipos, editar y eliminar los existentes e indicar la prioridad de cada uno de ellos. | 30 |  |  |
| **Catálogos** | Cualquier catalogo que cuente con las opciones “Agregar” y “quitar” se muestre la implicación de la selección del elemento (Seleccionados y disponibles, para controles con dos cajas). | 30 |  |  |
| **PRODUCTOS** | **Nuevo producto** | Se deberá agregar un nuevo producto denominado promo. (Pendiente definición). | Pendiente |  |  |
| **Tarifa nacional en productos** | Todos los productos cuentan con precio Nacional, el cual no es la suma de precios en bloque, sino un precio preferencial por consumos nacionales. (faltan detalles) | Pendiente |  |  |
| **DYNAMICS** | **Actualización de Dynamics** | Pendiente revisión de posible impacto en el módulo de facturación y comisiones. | Pendiente |  |  |
| **ID Dynamics** | El id de dynamics deberá ser capturado por publicidad.(A definir a detalle petición) | Pendiente |  |  |
| **AGENCIAS** | **Agencias** | Dentro de la creación de agencias, deberá existir la opción para agregar marcas, y relacionar cada marca a un ejecutivo de ventas. | Pendiente |  |  |
| **PENDIENTE** | **Validaciones escalables** | En caso de que un usuario encargado de realizar una aceptación o validación la realice en determinado periodo escalar dicha solicitud a otro usuario (BPM) | Pendiente BPM |  |  |
| **Descripción de los componentes** | Cada componente en pantalla deberá contar con un nombre que haga relación a su función. (Dependencia directa de un recurso de Megacable) | 60 horas |  |  |
| **Texto en el correo de autorización** | Dentro del correo que se envíe al cliente solicitando autorización del pautado anexar el texto “Sujetos a disponibilidad”. | 1 hora |  |  |
| **Reporte de cobertura** | Será necesario un reporte de cobertura, el cual se definirá posteriormente. | Pendiente |  |  |
| **Log por modulo** | Log de movimientos/acciones, contar con un registro en el que se almacene la actividad que ha habido por módulo deseado. (Pendiente de definir si es archivo, reporte en pantalla, entre otros). | Pendiente |  |  |
| **Si aplica bonificación si aplica descuento** | Eliminar regla de negocio | Pendiente |  |  |
| TOTAL |  |  | 912 Horas | 10 Realizados |  |