Documento de Requisitos

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de ítem:** | Proyecto |  | Producto |  | Fast item |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Código del ítem:** | Mejoras modelo comsiones MICRO |

|  |  |
| --- | --- |
| **Área owner:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **PO** |  |
| **PM** |  |
| **Technology SPOC** | ytrigos |

# APROBACIÓN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Versión | Departamento - aprobador |
|  |  |  |

# CONTROL DE VERSIONES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Versión | Comentarios |
| 22/01/2018 | 1 | Efgonza3 – Descripción de requerimientos de canal |
| 22/01/2018 | 2 | Mmarti69. Incluye requisito genérico de comisiones |
| 02/02/2018 | 3 | Unifico documento modelo asesores y recuperaciones |
| 08/02/2018 | 4 | Efgonza3 – Amplío detalle sobre requerimientos Asesores |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## ASESORES

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código de requerimiento** | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | **Descripción corta del requerimiento** | |
|  | |  | | | ***Adecuación modelo de comisionamiento*** | |
| **1\_ 001** | |  | | |  | |
| **Version** | 1 | **Status** | Trabajo en curso | | **Autor** | Efgonza3 |
| **Prioridad** |  | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | Callidus | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | |
| *Se requiere implementar en callidus un modelo retributivo que permita 3 funcionalidades que ahora no contempla. Adicionalmente, requerimos flexibilizar la curva de cumplimientos en las palancas de calidad de prima, que actualmente son binarios (ok o KO):*  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC : En cuanto al segundo punto, entendemos que se refiere a la Prima de Asesores de Microempresa implementada mediante el set de reglas “%UNE-O-PAM%”]  *Efgonza3: Correcto.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  *FUNCIONALIDADES*   1. *Modular la comisión de un hito comisionable en función de un flag en la tramitación. Ej. promoción limitada a un número de cupos, no relacionada con la tarifa. Pretendemos que sea posible aplicar un factor de disminución al upfront de determinados productos siempre y cuando hayan sido activados con una promoción puntual, que dejaría marca/flag en vodagest o Red Channel.*  * *Ej.: tarifa Red M se paga con un upfront de 100€ normalmente, pero si se ha usado un “transformer promocional” de 25% durante 12 meses, la comisión se liquida al 50%. Necesitaríamos poder parametrizar el factor corrector sobre el upfront. En caso de un paquete, necesitaríamos poder parametrizar sobré qué productos del paquete se aplica.*   [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : El requisito no especifica a qué tipo de eventos se refiere. El ejemplo se refiere a una activación de VOZ, pero no se limita la tipología de eventos afectada (¿Datos móviles? ¿Fibra? ¿ADSL? ¿Otros?) En todo caso, la modificación de las reglas UPFRONT para poder modular el pago, estaría en función de la recepción de un determinado flag o indicador. Lo más parecido que se utiliza a día de hoy en UNP es el indicador de “ALTA REFERENCIADA” que se podría tratar de utilizar. En cualquier caso, el requisito entendemos que tiene impacto en principio en los sistemas origen de la información (se menciona “Vodagest” y “Red Channel” pero también entendemos que podría llegar a afectar a SPIRIT, AMDOCS, CFY u otros) que deben identificar si ya existe o cómo se va a gestionar el mencionado “Flag en la tramitación” y en función de eso, qué campos de la interfaz a NSC y con qué posibles valores llegarían por la interfaz de eventos]  *Efgonza3: la tipología de eventos sería toda aquella que genere un upfront. Sí, afectaría a SPIRIT, AMDOCS, ETC. Respecto al “flag” que indica que la venta se realiza aplicando una promoción específica, desconozco qué tipo de información vuelca en qué interfaces y sistemas, sólo que se marcará una promoción específica en la herramienta Red Channel. Entiendo que este asunto lo podría aclarar el soporte de la herramienta.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK, respecto al “flag”, es necesario entonces que los sistemas origen de la información evalúen el requisito y que desde ahí se defina el flujo de datos hasta que llega a NSC]  [Viewnext 2018-02-13 - RedChannel : Sería necesario determinar el modelo de cliente se refiere el cambio en dicho sistema:  - Microempresas D2D  - Ofertas de empresa/microempresa  Porque en función de ello, el impacto a su vez tanto en Vodagest, como en BPM-NCI podría ser diferente]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : La funcionalidad de Callidus no contempla la comisión de “paquetes” como entidad alternativa a la lista de sus componentes, sino que se comisionan los elementos sueltos: Voz, Datos Móviles, Fibra, ADSL, Otros servicios adicionales…en la práctica el requisito implica que si se gestiona un “flag en la tramitación” a nivel de paquete, los sistemas origen de la información deben arrastrar el valor del flag hasta sus componentes para que la interfaz de las activaciones de GSM, FIBRA etc. lleguen a NSC con el valor informado en el campo correspondiente]  *Efgonza3: entiendo que deberá ser el soporte de la herramienta el que pueda aclarar este punto.*  [Viewnext 2018-02-13 : Tal y como se comenta en el siguiente requisito por Mmarti69 “***Callidus no trabaja con paquetes sino con líneas de negocio individuales***.”.  Durante el Analisis de Concepto analizado previamente con Ana Muelas para el NMR FY1819 de Particulares, donde se trato sobre este mismo asunto, ya se valoro su alto impacto junto con las restrcciones que en cualquier caso iba a suponer. Incluymos el extracto donde se revisó:  **[Stack Oracle 2017/11/16]** En la reunión del 14/11/2017, se comentó que como paquete Convergente habría que considerar no solamente aquellos que de forma natural están construidos como combinación de N elementos dentro de un mismo paquete en el catálogo de Spirit, que son los denominados como STRUCTURAL BUNDLE; sino también las posibles combinaciones de elementos STANDALONE cuya combinación/contratación por separado tiene como resultado la consideración de paquete Convergente, a pesar de no estar aglutinados conjuntamente dentro de un mismo paquete en el catálogo de Spirit.  Dentro de este segundo caso de combinación de elementos Standalone, para poder determinar que efectivamente están componiendo un paquete Convergente, y tratarlo como tal, necesitaríamos que se nos indicara que combinaciones de elementos Standalone del Catálogo de Spirit supone dicha consideración; además de indicar dentro de una misma cuenta, cliente… cuando (y a que nivel) habría que emparejarlos en caso de que hubiera más de una unidad de cada uno de cada uno de ellos, por ejemplo: si se considera que un plan de precios concreto + determinada Fibra, ambas Standalone suponen paquete Convergente, en caso de que el cliente, la cuenta… tenga dos planes de precios de este tipo + una única fibra ¿con cuál de los planes de precios se empareja?  Cuantas más “combinaciones” posibles de elementos Standalone haya, y más “momentos & niveles” en los que se puedan emparejar, mayor será el impacto aún (producto cartesiano); que **de por sí ya se espera sea alto**, porque los elementos que lo componen se pueden provisionar en instantes diferentes y ello supone tener que ponerse a revisar toda la cartera contratada.  **[Ana Muelas 2017/11/17]** Oferta convergente en stack Oracle: tenemos las siguientes opciones:   * Structural bundles: se considera si existe un id de paquete en la cuenta * Oferta convergente día C: se considera si existe un PVCxx * Oferta add on: se considera si existe una tarifa móvil más add on de fibra/ADSL   Estoy totalmente de acuerdo que identificar el último caso es un tema muy complejo ya que como indicáis pueden existir muchas opciones de combinaciones standalone.  Lo que he comentado con Francis, asumiendo que en los dos primeros casos el impacto sería mucho más sencillo, ***yo dejaría fuera de scope la identificación de la marca en caso de la oferta add on***, y plantearía una contingencia (manual, sin automatización en sistemas) para estos casos, que como indicáis sería necesario identificar a nivel de códigos de tarifas móviles y fibra/adsl, definir cómo considerarlos cuando haya varios en una misma cuenta, etc  **[Stack Oracle 2017/11/23]** El segundo caso de “Oferta convergente día C” tiene la misma problemática que el tercero “Oferta add on”, no le corresponde un paquete del catálogo de SPIRIT, sino compuesto por combinación de Planes de Precios con otros elementos ¿Aun así se quiere incluir en dentro del ámbito? ¿Se descarta por el mismo motivo de complejidad?  **[Ana Muelas 2017/11/29]** Queda fuera “Oferta convergente día C” ya que tiene la misma problemática que la “Oferta add on”  En cualquier caso la funcionalidad de Paquetes debería ser una funcionalidad cross, que habría que resolver previamente a desarrollar proyectos basados en dicho concepto]   1. *Automatizar el cálculo de las migraciones a plan OK (migraciones de planes de precios dentro de un cliente que no diluyan el valor de sus cuotas de facturación).*  * *Ej.: En su actividad de captación un distribuidor de asesores encuentra un cliente de Vodafone existente, y éste le pide un cambio de tarifas. Si el comercial lo ejecuta, el distribuidor cobrará una cantidad fija a determinar por el canal, siempre y cuando se cumpla que la suma de las cuotas de ese cliente antes de la interacción del comercial es inferior o igual a la suma de las cuotas después de la interacción. Para este cálculo no se tienen en cuenta las posibles promociones qu e se le apliquen temporalmente al cliente.*   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Callidus no dispone del dato de la “cuota mensual” que paga el cliente en función de cada tarifa contratada, a efectos del sistema de comisiones, cada tarifa sólo es un ID. Es el usuario el que en cada momento puede configurar una comisión menor o mayor en cada regla que tenga prevista esa posibilidad, sin que necesariamente sea fiel reflejo del importe de las cuotas asociadas a cada tarifa]  *Efgonza3: No se trata tanto de pagar una comisión mayor o menor, sino de condicionar el pago de una comisión fija a que la suma de las cuotas mensuales tras la interacción con el comercial sea superior a la suma de las cuotas mensuales que este cliente tenía antes. Ayudaría a simplificar el problema de cálculo dentro de un cliente si le damos un valor teórico de cuota mensual a cada tarifa?*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK, sí es posible]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : El requisito no especifica a qué tipología de servicios afecta: ¿Voz? ¿Datos móviles? ¿Fibra? ¿ADSL? ¿Otros?]  *Efgonza3: todos los mencionados.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : Entendemos el requisito como una comisión upfront a pagar a eventos de cambio de plan de precios. Se podría plantear que el usuario configurara en Callidus un “valor” asociado a cada plan de precios, de modo que la regla comprobara la igualdad entre los valores asociados a los PP origen y destino, este enfoque exige la necesidad de configuración de dichos valores mediante la GUI de Truecomp]  *Efgonza3: ¡Correcto! No se trata tanto de pagar una comisión mayor o menor, sino de condicionar el pago de una comisión fija a que la suma de las cuotas mensuales tras la interacción con el comercial sea superior a la suma de las cuotas mensuales que este cliente tenía antes. Creo que sí podríamos configurar un valor asociado a cada plan de precios.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : ¿Existe alguna dependencia, exclusión o condición que relacione este nuevo tipo de cálculo y las comisiones upfront a pagar a las activaciones y los ajustes por cambio de plan de precios posteriores (hasta 6 meses desde el alta)?]  *Efgonza3: No.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : Entendemos que la comisión debe pagarse a quien “ejecute” el cambio de tarifas y no al distribuidor que captó originalmente el servicio. Esto implica que el evento de cambio de plan de precios se debe recibir en NSC con el SFID de quien está realizando el cambio, lo cual afecta al sistema o sistemas origen de la información]  *Efgonza3: Correcto.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]   1. *Regularización bajas tempranas por el total de upfront + parte proporcional de prima. Pretendemos que la regularización de las bajas sea lo más completa posible, y para ello habría que añadir al upfront que ya se detrae la parte proporcional de prima que en su día generase el alta.*  * *Ej.: cada mes se calcula una imputación unitaria de la prima a las altas de os productos que la generan (p. ej., una prima de actividad 100.000 € generada con 1.250 activaciones de voz y fijo en total, dan un unitario de prima de 100.000/1.250 = 80€. Si alguna de esas activaciones se da de baja, además del upfront habría que detraer 80€.*   [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : Entendemos que se refiere a un cargo debido a bajas que se han producido posteriormente al cálculo. Las bajas del mismo mes ya se netean en el propio cálculo. El unitario por servicio que se quiere considerar para la retrotracción parcial de la prima de asesores de microempresa será, por tanto, igual para todos los servicios para ese distribuidor y mes, y se obtiene de la división del importe total entre el total de servicios computados en el bloque de “Actividad”, ¿correcto?]  *Efgonza3: Correcto.*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  *FLEXIBILIZACIÓN CURVA CUMPLIMIENTOS CALIDAD:*   * *Para cada uno de los parámetros de calidad, requeriríamos poder establecer una curva de manera que el performance en esos parámetros contemple unos escalones de cobro distintos en función de unos rangos de realizado.* * *Ej.: Para Early Churn se establece un objetivo de 10% y una bolsa de 10.000 €. Actualmente si se llega o se queda por debajo es OK y se cobra la totalidad; en otro caso no se cobra nada. Se propone hacer unos rangos de consecución de modo que:*   + *Si el Early Churn del distribuidor es <1%, cobra el 100%*   + *Si es igual o superior al 1% y es <2% cobra el 90%,*   + *Hasta que superando el 10%, cobra 0%.*   [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : OK, en principio el sistema ya permite configurarlo así, el % de pago en función del % de consecución se parametriza dentro de una MDLT, para cada bloque]  *Para todas las propuestas requeriríamos poder incluirlas en las simulaciones parciales de facturación y testarlas (dual run con modelo actual y cambios propuestos) antes de aplicarlas en real.*  [Dudas Viewnext 2018-02-01 – NSC : No sabemos qué son las “simulaciones parciales de facturación” ni que implica, de cara a la planificación del proyecto o las tareas a realizar por nosotros, este requisito]  *Efgonza3: Con lo de “parcial” me refería a los precierres o previsiones de facturación que se puedan hacer a lo largo del mes. P. ej., no tener que esperar al fin de mes para hacer un cálculo de las migraciones a plan OK y entonces saber cuánto facturará un distribuidor por este concepto. Siento si os he llevado a confusión!*  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : El problema es que no sabemos qué implica esto a afectos del sistema NSC. Si este requisito de Negocio está alineado con algo que pide Control de Comisiones en otro requisito “El cálculo del Rappel debe poder ejecutarse íntegro en tiempo de provisión”, el problema está más relacionado con la operación del sistema (cuándo está disponible la información de entrada, cómo de útil y fiable es un cálculo ejecutado sobre una información de entrada parcial, cuándo está prevista la ejecución del cálculo total de cada ciclo en el calendario que maneja AO…) que con la funcionalidad presente en el sistema] | | | | | | |
|
| **Plan de pruebas a alto nivel** | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | |
|  | | | |  | | |
|  | | | |  | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | | |
| **Código de requerimiento** | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | **Descripción corta del requerimiento** | |
|  | |  | | | ***Requisitos de comisiones*** | |
| **1\_ 002** | |  | | |  | |
| **Version** | 1 | **Status** | Trabajo en curso | | **Autor** | Mmarti69 |
| **Prioridad** |  | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | Callidus | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | |
| Para poder llevar a cabo el pago de esta modificación en el modelo de Asesores Microempresas, en Callidus identificamos las siguientes necesidades:   1. **Adaptación/Creación de reglas**. Actualmente en Callidus contamos con un modelo que contempla el pago del canal Asesores Microempresas.   Las reglas utilizadas para el pago upfront son las siguientes:   * DC - UNE Alta Upfront Commission - D2D * DC - UNE Data ADSL Upfront Commission - D2D * DC - UNE Data LPD Upfront Commission - D2D * DC - UNE Data Vodafone Fijo Upfront Commission - D2D * DC - UNE Extra Portabilidad Upfront Commission - D2D * DC-UNE-U-AD   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK]  Para el pago de la comisión por volumen se tienen las reglas con el patrón “%PAM%” (Prima Asesores Microempresas)  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK]  Para poder modular el upfront necesitaremos que “la promoción” o campo que identifique el factor corrector del upfront se incluya en las diferentes líneas de negocio a las que debe aplicar en sus correspondientes MLDTs. ***Callidus no trabaja con paquetes sino con líneas de negocio individuales***.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK, este comentario de Control de Comisiones está bastante alineado con los comentarios de NSC Viewnext sobre el requisito de Negocio, aunque nosotros apuntamos al campo “Alta Referenciada”. Según la información de la que disponemos, el campo “Promoción” no existe en Amdocs]  Para llevar a cabo el pago de migraciones será necesario crear las reglas nuevas oportunas que satisfagan esta necesidad.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK, pero hay dudas explicadas en el requisito de Negocio]  Para tener en cuenta en la Prima de Asesores Microempresas las bajas de fuera del periodo de cálculo se deberán adaptar las reglas que actualmente controlan este cálculo o bien establecer la bolsa en función del objetivo y que las bajas fuera del mes de cálculo del objetivo se descuenten posteriormente.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK, dado que se trata de bajas posteriores al mes de cálculo de la prima, entendemos que se siempre se trata de descontarlas posteriormente. Ver dudas y comentarios del requisito de negocio]  Para la adaptación de las tablas de performance en el requisito de “*FLEXIBILIZACIÓN CURVA CUMPLIMIENTOS CALIDAD” se requiere la inclusión de MLDTs que permitan llevar a cabo el pago tal y como indica el requisito de negocio: por rangos o tramos.*  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: En realidad no vemos que el requisito pida en este punto nada que no se pueda hacer ya. Las MDLTs por su propia naturaleza ya prevén incluir más tramos]  Estas reglas deberán tener presente la posibilidad de incluir recálculos a pasado alineado con el nuevo Callidus en la Nube.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: El sistema, ni en su versión actual On Premises, ni como parte de los desarrollos correspondientes al proyecto de migración a Callidus On Demand en la nube, no cuenta con funcionalidad de recálculos a pasado. En caso de que se quiera incluir dicha funcionalidad, que en cualquier caso debería plantearse para todos los tipos de cálculo en general y no para una serie de reglas en particular, se debería hacer en el ámbito de un proyecto que tuviera requisitos detallados al respecto, ya que la gestión de los recálculos pasados tiene efectos en la gestión del ciclo, los informes a la distribución, la información que se remite a SAP, la operativa de mantenimiento de los datos de configuración del sistema (elementos de reglas de Truecomp, jerarquía) que deben ser considerados]   1. **Interfaces**. Actualemente en Callidus existen interfaces con diferentes sistemas maestros de determinada información. Por ejemplo, los provisionadores (Clarify, Spirit o Amdocs) son los maestros de actividad y tienen interfaz que permite recepcionar los eventos comisionables (altas, bajas, cambios de planes de precios…) y procesarlos en Callidus.Se deberán identificar y crear los interfaces necesarios para conectar con Callidus aquellos sistemas maestros de información para los que no existe interfaz de comisiones.   Por ejemplo, Para poder modular el upfront necesitaremos que “la promoción” o campo que identifique el factor corrector del upfront se incluya en las diferentes líneas de negocio a las que debe aplicar en cada interfaz correspondiente y viaje a Callidus.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, habría que ver qué campo(s) van a llegar desde el origen con esa información]  Para llevar a cabo el pago de migraciones será necesario que este tipo de evento se considere como un evento nuevo diferenciado del de cambio de plan de precios actual.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK]   1. **Informes de seguimiento y pago**. Se deberán desarrollar/adaptar en Callidus los informes necesarios que permitan al distribuidor llevar a cabo tanto el seguimiento de su actividad como el de sus objetivos y sus pagos.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Los informes necesarios son los que defina Vodafone y por tanto deben formar parte del requisito, para saber qué cantidad de informes es y con qué características, qué información deben mostrar]   1. **Seguimiento de actividad y auditorías de Comisiones**. Será necesario implementar en el Universo operacional vigente de BO o la herramienta que exista los desarrollos que permitan a los usuarios de comisiones realizar las tareas de seguimiento de actividad necesario para aplicar el modelo, auditorías del cálculo de las reglas y del pago que se realizará a las plataformas   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, podría ser necesaria alguna adpatación en función de qué nueva información se reciba y donde se mapee]   1. **Universos DWH para usuarios que no son de comisiones**. Será necesario que la información del pago, cálculo y actividad utilizadas para cada ciclo de comisiones se vuelque al universo de DWH.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, probablemente no haya ninguna necesidad de cambio de la interfaz NSC -> DWH, dado que ya se envían ya todas las transacciones, créditos, medidas, etc. En todo caso, su necesidad podría depender del mapeo de alguna nueva información en los campos de las transacciones] | | | | | | |
|
| **Plan de pruebas a alto nivel** | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | |
|  | | | |  | | |
|  | | | |  | | |

## RECUPERACIONES

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código de requerimiento** | | | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | | **Descripción corta del requerimiento** | | | | | |
| 2\_ 001 | | | |  | | | | Modelo de comisionamiento en la recuperación de clientes | | | | | |
| **Version** | 1 | | | **Status** | Trabajo en curso  Validado  Cancelado | | | **Autor** | | | | Marta Echeverría | |
| **Prioridad** | 1 Core | | | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | |  | | | | | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | | | | | | | | |
| *En este documento:*  Se solicitan tener en cuenta dentro del pago de las comisiones el siguiente escenario:     1. La venta se finaliza y/o recupera por la plataforma de Recuperaciones:   A la plataforma de Recuperaciones entra el cliente cuando quiere cancelar oferta por XX motivo. Desde la misma, se intenta solucionar la razón por el que el cliente quiere cancelar y se le recupera finalizando la venta.  Se solicita que a la hora de realizar el pago de comisiones al canal/sfid origen, se tenga en cuenta que quien finaliza y consigue recuperar al cliente es esta plataforma por lo que la comisión, deberá repartirse entre el canal que ha realizado la venta y la plataforma de recuperaciónes.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Más allá de una idea general: se trata de repartir comisiones entre dos agentes que de algún modo participan en la de gestión de los clientes, no entendemos este requisito, no identificamos gran parte de esta terminología en Callidus (ni siquiera sabemos qué es un “lead”), ni sabemos a qué tipo de actividad o cálculo afecta o se refiere el mismo] | | | | | | | | | | | | | |
|
| **Descripción de Prueba a alto nivel** | | | | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | | | | | |
|  | | | | | | | *5* | | | | | | |
| **Código de requerimiento** | | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | | | | | **Descripción corta del requerimiento** | | |
|  | | |  | | | | | | | ***Requisitos de comisiones*** | | |
| **2\_ 002** | | |  | | | | | | |  | | |
| **Version** | | 1 | **Status** | | | Trabajo en curso | | | | **Autor** | Mmarti69 | |
| **Prioridad** | |  | | | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | | | Callidus | | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | | | | | | | |
| Para poder llevar a cabo el pago del cierre de actividad por parte de Recuperaciones descrtitos en el requisito de Commercial Planning identificamos las siguientes necesidades:   1. **Creación de nuevas reglas**. Este escenario de compartición del gasto de un pago es nuevo en la UNE por lo que será necesario que se desarrollen los modelos en Callidus. Por tanto, se deberán crear reglas que traten la actividad invloucrada en el modelo con los parámetros correspondientes definidos en detalle desde el Canal.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: De momento no sabemos a qué reglas o actividad se refiere el requisito]  Las reglas deben tratar los eventos comisionables y aplicar las fórmulas definidas en el modelo del canal y llevar el pago a las agencias o distribuidores ya que pueden estar involucrados TVTA, Online, Canal Presencial, Asesores Microempresas...  Estas nuevas reglas deberán tener presente la posibilidad de incluir recálculos a pasado alineado con el nuevo Callidus en la Nube.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: El sistema, ni en su versión actual On Premises, ni como parte de los desarrollos correspondientes al proyecto de migración a Callidus On Demand en la nube, no cuenta con funcionalidad de recálculos a pasado. En caso de que se quiera incluir dicha funcionalidad, que en cualquier caso debería plantearse para todos los tipos de cálculo en general y no para una serie de reglas en particular, se debería hacer en el ámbito de un proyecto que tuviera requisitos detallados al respecto, ya que la gestión de los recálculos pasados tiene efectos en la gestión del ciclo, los informes a la distribución, la información que se remite a SAP, la operativa de mantenimiento de los datos de configuración del sistema (elementos de reglas de Truecomp, jerarquía) que deben ser considerados]   1. **Interfaces**. Actualemente en Callidus existen interfaces con diferentes sistemas maestros de determinada información. Por ejemplo, los provisionadores (Clarify, Spirit o Amdocs) son los maestros de actividad y tienen interfaz que permite recepcionar los eventos comisionables (altas, bajas, cambios de planes de precios…) y procesarlos en Callidus.Se deberán identificar y crear los interfaces necesarios para conectar con Callidus aquellos sistemas maestros de información de la gestión de leads para los que no existe interfaz de comisiones.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, pero no sabemos si este requisito implica algún tipo de cambio de interfaces]   1. **Informes de seguimiento y pago**. Se deberán desarrollar en Callidus los informes necesarios que permitan al distribuidor llevar a cabo tanto el seguimiento de su actividad como el de sus objetivos y sus pagos.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Los informes necesarios son los que defina Vodafone y por tanto deben formar parte del requisito]   1. **Seguimiento de actividad y auditorías de Comisiones**. Será necesario implementar en el Universo operacional vigente de BO o la herramienta que exista los desarrollos que permitan a los usuarios de comisiones realizar las tareas de seguimiento de actividad necesario para aplicar el modelo, auditorías del cálculo de las reglas y del pago que se realizará a las plataformas   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, pero no sabemos si este requisito implica alguna necesidad de cambio del Universo Operacional]   1. **Universos DWH para usuarios que no son de comisiones**. Será necesario que la información del pago, cálculo y actividad utilizadas para cada ciclo de comisiones se vuelque al universo de DWH.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, pero no sabemos si este requisito implica alguna necesidad de cambio de interfaces a DWH] | | | | | | | | | | | | |
|
| **Plan de pruebas a alto nivel** | | | | | | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | | |
|  | | | | | | | | |  | | | |
|  | | | | | | | | |  | | | |

Documento de Requisitos

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de ítem:** | Proyecto |  | Producto |  | Fast item |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Código del ítem:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Área owner:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **PO** |  |
| **PM** |  |
| **Technology SPOC** | ytrigos |

# APROBACIÓN

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Versión | Departamento - aprobador |
|  |  |  |

# CONTROL DE VERSIONES

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Versión | Comentarios |
| 18/01/2018 | 1 | Gtoribi2. Versión inicial de Tvta & OnLine |
| 18/01/2018 | 2 | Mmarti69. Incluye requisito genérico de comisiones |
| 02/02/2018 | 3 | Unifico documentos de presencial-televenta y online |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Requirements\_Presencial

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Código de requerimiento** | | | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | | | **Descripción corta del requerimiento** | | | | | |
| 2 \_ 001 | | | |  | | | | | Modelo Retributivo Canal Presencial en Callidus | | | | | |
| **Version** | 1 | | | **Status** | | Trabajo en curso  Validado  Cancelado | | | **Autor** | | | | Sergio Díaz | |
| **Prioridad** | 1 Core | | | | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | |  | | | | | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | | | | | | | | | |
| *En este documento:*  Se solicita el pago de las comisiones de los productos que se encuentran dentro del portfolio de Micro para el Canal Presencial a través de Callidus. Los CRM´S origen de la información serán Spirit, Amdocs Clásico y Smart  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: No sabemos qué es “Amdocs clásico y Smart”]  Smart es el nuevo CRM de Vodafone y Amdocs Clásico es el CRM de Ono  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK, la interfaz AMDOCS -> NSC se alimenta desde el extractor que lee la Base de Datos que entendemos que es común y única y por tanto es indiferente que los procesos o interfaz CRM correspondan a la versión clásica o SMART ]  El modelo únicamente tiene como objetivo de cálculo de comisiones mensuales, aquellos servicios que aparezcan como instalados/activados en los sistemas de Vodafone. No procederá el pago de comisiones de aquellos productos que se encuentren en proceso de Provisión.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Entendemos que el sistema de Provisión lo envía en el momento en que se convierta en un evento comisionable del tipo definido: Venta, Activación, etc.]  **Correcto, el Sistema pasa al cliente a activado en el momento de la instalación.**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]   * El modelo de pago de comisiones de este producto, consta de dos partes: * 1. Comisión Unitaria por producto. * 2. Extra Comisión por volumen asociado a los puntos generados por cada uno de los productos.   1.Comisión Unitaria:  La comisión Unitaria se fija para todos y cada uno de los productos que Microempresas desea impulsar en su actividad comercial, esto incluye servicios de Fijo, Voz y Datos. Cada producto tiene un valor monetario fijado trimestralmente, si no se comunica ningún cambio, se mantendrá el existente hasta que se promueva algún cambio en función de los intereses de Vodafone.  Ejemplo de tabla:      [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: El campo “Tipo”, en concreto el valor “Combinado” ¿qué representa?**Fijo+Móvil**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  ¿Debe llegar identificado así desde el origen (AMDOCS)? **Aparecerá como Combo**.  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : No entendemos esta respuesta, la pregunta la planteamos desde un sistema (NSC) que recibe ficheros de texto con la actividad comisionable: altas, bajas, etc. ¿Quizás esta referencia a un “combo” se refiere a algo que tiene sentido en las ventanas de la interfaz de usuario del CRM?, ¿o bien se refiere (no creo que sea esto) a un nuevo campo en la interfaz cuyo valor sería el literal “Combo” en este caso?]  La funcionalidad de Callidus no contempla la comisión de “paquetes” como entidad alternativa a la lista de sus componentes, sino que se comisionan los elementos sueltos: Voz, Datos Móviles, Fibra, ADSL, Otros servicios adicionales… El hecho de que varios elementos se vendan paquetizados se puede identificar mediante el campo “Convergencia” que es un atributo que puede afectar al modo de cálculo de cada elemento suelto. Por otro lado, lo que se ve en la tabla es que aparecen valores de pago para “Convergencia” tanto para el tipo “Combinados” como para el tipo “Móvil”, de modo que no sabemos si en el ámbito de este requisito y en concreto en esa tabla, los conceptos de “Combinado” y de “Convergencia” se deben interpretar con el mismo significado que le damos a estos términos en el ámbito del sistema NSC]  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : Este es el unto más importante, hay que asegurarse de estar alineados sobre qué se pide en el requisito en cuánto a si se trata de actividad “standalone”, “paquete”, “convergente”, “combinada”, cómo llega en cada caso por las interfaces y cómo se configura y paga en Callidus  Tener muy presente lo indicado en el requisto 1\_ 001 de la sección de Asesores, en cuanto a la situación actual respecto a los Paquetes]  2.- Extracomisión por volumen:  Los productos que desde Micro se decidan incentivar, tendrán una equivalencia en puntos, (algunas familias se podrán limitar el número de puntos obtenido), que se irá sumando en función de las instalaciones/activaciones que cada uno de los SFID genere mensualmente. Al final de cada mes, se calculará el número de puntos generados, y se multiplicará por la tabla de extracomisión recogida en el modelo retributivo.    El resultado de esta multiplicación se sumará a la comisión unitaria por producto, y ese será la liquidación que se pagará al Agente/Distribuidor.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: ¿Qué familias hay y cómo se parametrizan?] **Voz Móvil, Fijo y Servicios de Valor Añadido. Actualemente, la parte de Voz Móvil tiene limitación en puntos por CIF/NIF/NIE.**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: ¿Las bajas calculan un número negativo de puntos?] **Se detrae el total de la comisión unitaria y el equivalente en € de los puntos pagados, en definitiva el mismo importe que se pagó.**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : OK a la respuesta para bajas posteriores, pero si la baja y el alta son del mismo mes, ¿también se hace así o directamente se restan puntos en el momento de calcular?]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: ¿La suma del número de puntos se calcula a nivel de SFID? ¿O de todo el distribuidor?] **A nivel del número de BP, los distribuidores pueden tener varios SFID o códigos de ventas**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : ¿Qué es BP?]  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: El importe de Extracomisión que se ve en la tabla, se paga por cada servicio, ¿verdad? ¿No afecta qué tipo de servicio sea? Es decir, si una determinada posición (SFID o Distribuidor, según la respuesta a la pregunta anterior) genera 50 puntos en un mes, ¿todos los servicios de ese SFID o Distribuidor generarán una extracomisión de 225€ sin importar la naturaleza del servicio, es decir, de qué tipo sean?] **Correcto, va por puntos, cada venta tiene una equivalencia en puntos y el total de los mismos se multiplica por la horquilla de € en la que se encuentre.**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : Dado que la tabla es “escalonada”, es decir, que cada tramo de actividad se paga a un importe distinto, ¿las bajas se descuentan “con el importe más alto que aún no se haya cargado”?. Es decir, si hay 80 altas, la número 79 se paga a 225€ y la número 80 a 235€. Si se da una baja, sea del servicio que sea, se le deben restan 235€, y si posteriormente se da otra baja, la segunda se cargaría a 225€, es decir un enfoque LIFO ¿correcto?]  **Detracciones**:  Se detraerá el 100% de la comisión percibida, (Unitaria y Extracomisión), de aquellos servicios en los que el cliente cause baja por cualquier motivo dentro de los seis (6) meses siguientes a la fecha de inicio de la prestación de cualquiera de los servicios, así como de los servicios que Vodafone suspenda por impago durante los primeros seis (6) meses desde la instalación de los mismos, que serán decomisionados en el momento de la desconexión.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: El control del “impago”, entendemos que lo realizará algún otro sistema y al final llegará una baja al sistema de comisiones, ¿correcto?. **Así es, lo que hay que verificar es si entra en impago antes de los 6 primeros meses desde la instalación y por procesos internos de recobro, se desconecta más allá de los 180 días, en ese caso habría que aplicar la detracción de comisiones**.  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : El sistema de comisiones no dispone de información clara y fiable sobre cuándo exactamente se produce el “impago” de cada servicio en los términos expuestos en el requisito. Creemos que el esquema actual, según el cual se recibe una baja temporal y después la definitiva y se toma el número de días activos entre ambas puede resultar un enfoque adecuado. Este esquema sólo se aplica para GSM a día de hoy]  El proceso de bajas en NSC está basado, para VOZ, en la cuenta del número de días activos reales en los que ha estado el servicio, que se calculan en función de que en el momento de la “suspensión” se reciba en NSC una baja de tipo “temporal”. Esa baja temporal no provoca un cargo de la comisión, pero sirve para que cuando se recibe la baja definitiva, el número de días activos tenga en cuenta esa circunstancia. Para otros tipos de servicio diferentes a VOZ, no se realiza este control y se sólo restan fecha de baja y fecha de alta. Entendemos que no se está pidiendo modificar esta funcionalidad de NSC, que en todo caso dependerá de la información que se reciba en las interfaces Amdocs - >NSC]  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : ¿Sirve este enfoque para responder al requisito? ¿Haría falta ampliar la funcionalidad a otros tipos de actividad diferentes a GSM-Voz?]  **Datos adicionales o extras**  Nos gustaría que se quedase abierta la posibilidad de diferir el pago de algún producto a los dos o tres meses de la instalación/activación del mismo, para confirmar que el cliente paga las dos o tres primeras facturas.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: No existe actualmente en NSC la funcionalidad de diferir pagos calculados en el sistema de comisiones y vincular su liquidación a un hecho posterior, como por ejemplo la revisión de su facturación futura. En caso de que se quisiera dotar al sistema de dicha funcionalidad, se debería detallar de modo mucho más exhaustivo en qué términos se debe poder configurar qué pagos se deben diferir, cómo y quién debe comprobar si se pagan las n facturas que se desee, cómo se debe gestionar el input para que Callidus entienda que debe liberar los pagos diferidos, el impacto de lo mismo en informes u otros procesos de auditoría y revisión (importes ya calculados pero aún no pagados). Por el modo en que está redactado el requisito, no queda claro que se quiera realizar realmente una funcionalidad compleja como la que implica ]. **Lo que queremos evitar es pagar y detraer en un intervalo de meses reducidos. Algunos productos con altar rotación, nos gustaría pagarlos una vez que el cliente ha pagado su primera o segunda factura.**  [Viewnext 2018-02-13 - NSC : En ese caso, un enfoque técnicamente más sencillo que “calcular y diferir el pago” es “diferir el propio cálculo”, es decir, se puede plantear la existencia de un proceso ETL que para un determinado tipo de actividad, “espere” a que pasen n meses desde la activación y, de modo condicionado a que en ese intervalo de tiempo no se haya recibido la baja, genere entonces las transacciones comisionables ya consolidadas. Lo más lógico, si se opta por este esquema, parece esperar el número de meses necesario para que ya no pueda haber baja. Si sólo se espera uno o dos meses pero sigue pudiendo haber una baja posterior, por ejemplo en el mes 4, al final se tiene un proceso bastante complejo en el que habría que diferir las altas, monitorizar las bajas y tener de todos modos la reglas de cálculo de alta y de baja. En cualquier caso, la condición para que este requisito sea técnicamente viable debería no ser que el cliente haya pagado x facturas, sino que el servicio no se haya dado de baja en x meses desde la activación, por el motivo que sea (entre ellos, impago). Desde el sistema de comisiones no es posible, con la información disponible, saber si un cliente ha pagado la factura de un determinado producto, esto es especialmente importante en caso de clientes con mútiples productos contratados, impagos parciales, etc.] | | | | | | | | | | | | | | |
|
| **Descripción de Prueba a alto nivel** | | | | | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | | | | | |
|  | | | | | | | | *5* | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| **Código de requerimiento** | | | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | | | **Descripción corta del requerimiento** | | | | | |
| 2\_ 002 | | | |  | | | | | Detalle proceso actual de pago ( manual) | | | | | |
| **Version** | 1 | | | **Status** | | Trabajo en curso  Validado  Cancelado | | | **Autor** | | | | Silvia Lopez | |
| **Prioridad** | 1 Core | | | | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | | CRM, Callidus | | | | | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | | | | | | | | | |
| [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Está vacío, no sabemos si por error] | | | | | | | | | | | | | | |
|
| **Descripción de Prueba a alto nivel** | | | | | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | | | | | |
|  | | | | | | | | *5* | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | |
|  |  | | |  | |  | | |  | | | |  | |
|  |  | | | | |  | | |  | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
|
|  | | | | |  | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | |
| **Código de requerimiento** | | | **Códigos de requerimientos relacionados** | | | | | | | | **Descripción corta del requerimiento** | | |
|  | | |  | | | | | | | | ***Requisitos de comisiones*** | | |
| **2\_ 003** | | |  | | | | | | | |  | | |
| **Version** | | 1 | **Status** | | | | Trabajo en curso | | | | **Autor** | Mmarti69 | |
| **Prioridad** | |  | | | | | **Sistemas afectados**  **(a nivel usuario)** | | | | Callidus | | |
| **Descripción detallada del requerimiento** | | | | | | | | | | | | | |
| Para poder llevar a cabo el pago de esto modelo en Callidus identificamos las siguientes necesidades:   1. **Adaptación/Creación de reglas**. Actualmente en Callidus contamos con un modelo con similitudes respecto al descrito en el requisito de negocio. Se trata del canal especialista microempresas.   Las reglas utilizadas para el pago upfront son las siguientes:   * DC - UNE Alta Upfront Commission * DC - UNE Data ADSL Upfront Commission * DC - UNE Extra Portabilidad Upfront Commission * DC-UNE-U-ME   Para el pago del Rappel se tienen las siguientes reglas:   * DC-UNE-O-PME-Product-Points * DC-CIF-UNE-O-PME-Client-Points * SM-UNE-O-PME-Payment   Entendemos que podría implementarse el modelo descrito en este documento realizando algunas adaptaciones y mejoras.  [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Realmente el hecho de que se implemente el modelo descrito mediante las reglas actuales o no es una decisión de Vodafone, ya que tiene implicaciones no sólo en la “factibilidad y corrección” del cálculo sino en la “usabilidad” del mismo, es decir, tiene pros y contras utilizar las mismas reglas o crear unas nuevas, con créditos diferentes para monitorizar los resultados, reglas diferentes se pueden asignar a planes diferentes, etc. Dado que en este requisito Vodafone dice que “entienden que se podría implementar” de este modo, interpretamos que se solicita hacerlo así, a la espera de que se aclaren las dudas planteadas sobre el requisito de negocio y por tanto tengamos una foto completa del modelo de cálculo necesaria y la posibilidad o conveniencia de reutilizar reglas preexistentes]   * Asignación de conceptos y cuentas contables por productos.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK, es viable hacerlo, pero las cuentas contables en todo caso irán en función del concepto. Es el concepto de autofactura el que se puede hacer depender del producto]   * El cálculo del Rappel debe poder ejecutarse íntegro en tiempo de provisión.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Entendemos que “en tiempo de provisión” significa que se calcule mediante los pipelines diarios que se ejecutan durante el mismo mes en que se recibe y procesa la actividad. Dichos pipelines, según la operativa definida en el sistema, son incrementales y parciales (sólo procesan créditos y medidas primarias y sólo sobre las transacciones nuevas). Dado que el cálculo íntegro del rappel requiere de medidas secundarias (medidas que dependen de otras medidas) y a nivel de CIF, no se ejecutan en dichos pipelines incrementales. En realidad la solución pasa por ejecutar en el momento que se desee el cálculo total (pipeline full) con la información que se tenga hasta ese momento, pero esa ejecución es común para todos los cálculos, no personalizable para un conjunto limitado de reglas. Además tiene consecuencias operativas, ya que el cálculo total es mucho más costoso en términos de tiempo cálculo que el incremental (en caso contrario ni siquiera se habría planteado la existencia de un cálculo parcial diario). Por otro lado, no vemos la utilidad de ejecutar íntegro un cálculo a mitad de mes, cuando el total de puntos conseguido aún no es total y por tanto el tramo por el que entraría en la tabla no tiene por qué coincidir con el que resultará al final del periodo cuando se disponga de toda la actividad. El propio requisito de negocio dice que “Al final de cada mes, se calculará el número de puntos generados, y se multiplicará por la tabla de extracomisión”]   * Estas reglas deberán tener presente la posibilidad de incluir recálculos a pasado alineado con el nuevo Callidus en la Nube.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: El sistema, ni en su versión actual On Premises, ni como parte de los desarrollos correspondientes al proyecto de migración a Callidus On Demand en la nube, no cuenta con funcionalidad de recálculos a pasado. En caso de que se quiera incluir dicha funcionalidad, que en cualquier caso debería plantearse para todos los tipos de cálculo en general y no para una serie de reglas en particular, se debería hacer en el ámbito de un proyecto que tuviera requisitos detallados al respecto, ya que la gestión de los recálculos pasados tiene efectos en la gestión del ciclo, los informes a la distribución, la información que se remite a SAP, la operativa de mantenimiento de los datos de configuración del sistema (elementos de reglas de Truecomp, jerarquía) que deben ser considerados]   1. **Interfaces**. Actualemente en Callidus existen interfaces con diferentes sistemas maestros de determinada información. Por ejemplo, los provisionadores (Clarify, Spirit o Amdocs) son los maestros de actividad y tienen interfaz que permite recepcionar los eventos comisionables (altas, bajas, cambios de planes de precios…) y procesarlos en Callidus.Se deberán identificar y crear los interfaces necesarios para conectar con Callidus aquellos sistemas maestros de información para los que no existe interfaz de comisiones.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, pero este requisito no menciona ninguna necesidad de cambio de interfaces]   1. **Jerarquía NSFM**. Es necesario que en el NSFM se diseñe la jerarquía de los distribuidores de este canal de manera análogo a canales como el especialista microempresas o asesores microempresas, de tal manera que permita realizar los pagos y posteriormente emitir una factura al CIF.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK, se trata de un requisito para NSFM en caso de que la jerarquía de este canal lo requiera (en realidad no se ve claro que sea así), es dicho sistema quien debería confirmar si se va a realizar algún tipo de cambio en las interfaces NSFM -> NSC. Mientras no se disponga de información en este sentido, desde NSC se considera que los distribuidores a los que se desea retribuir el pago de las comisiones derivadas de este proyecto se reciben de modo completo y correcto por el set de interfaces definidas y operativas]   1. **Informes de seguimiento y pago**. Se deberán desarrollar/adaptar en Callidus los informes necesarios que permitan al distribuidor llevar a cabo tanto el seguimiento de su actividad como el de sus objetivos y sus pagos.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: Los informes necesarios son los que defina Vodafone y por tanto deben formar parte del requisito, para saber qué cantidad de informes es y con qué características, qué información deben mostrar. En todo caso, si se reutilizan las reglas tal y como se propone desde este requisito, entendemos que podría no ser necesario ningún nuevo informe]   1. **Seguimiento de actividad y auditorías de Comisiones**. Será necesario implementar en el Universo operacional vigente de BO o la herramienta que exista los desarrollos que permitan a los usuarios de comisiones realizar las tareas de seguimiento de actividad necesario para aplicar el modelo, auditorías del cálculo de las reglas y del pago que se realizará a las plataformas   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, pero este requisito no menciona ninguna necesidad de cambio del Universo Operacional]   1. **Universos DWH para usuarios que no son de comisiones**. Será necesario que la información del pago, cálculo y actividad utilizadas para cada ciclo de comisiones se vuelque al universo de DWH.   [Dudas Viewnext 2018-02-01 - NSC: OK como premisa general, pero este requisito no menciona ninguna necesidad de cambio de la interfaz NSC -> DWH, dado que ya se envían ya todas las transacciones, créditos, medidas, etc.] | | | | | | | | | | | | | |
|
| **Plan de pruebas a alto nivel** | | | | | | | | | | **Volumen de UATs a alto nivel** | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | |