

GESTIÓN POR PROCESOS



PROCESO VENTAS EMPRESARIALES

Página N°
1 de 6

**PROCEDIMIENTO CONVENIOS DESCUENTOS POR
VOLUMEN**

Código No
OPE-SUM-VEN-P11

INDICE

N°	CONTENIDO	Pág.
I	ANTECEDENTES	2
II	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	3
III	PARÁMETROS DE SEGUIMIENTO	5
IV	ANEXOS	6

APROBADO POR

GERENCIA COMERCIAL

ELABORADO

POR: Div. Gestión de la Calidad y Desempeño

FECHA: Marzo 2022

pf

VERSIÓN

POR:

FECHA:

I. ANTECEDENTES

a) TITULO DEL PROCEDIMIENTO

CONVENIOS DESCUENTOS POR VOLUMEN

b) OBJETIVO

Determinar la secuencia de actividades y responsabilidades para brindar un beneficio a empresas que tengan un volumen de suscriptores que generen rentabilidad para COMTECO R.L.

c) ALCANCE

Inicia con la captación de empresas con volumen de suscriptores los cuales serán beneficiados con el descuento de facturación hasta su seguimiento mensual de los clientes con productos activos y su correspondiente descuento.

d) RESPONSABLE DE LA SUPERVISIÓN DEL PROCEDIMIENTO

Responsable Equipo Ventas Empresas

e) UNIDADES Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS

- Div. Marketing
- Div. Facturación
- Equipo Ventas Empresas
- Equipo Ventas Territoriales

PROCEDIMIENTO DE ENTRADA	PROCEDIMIENTO DE SALIDA
	Asesoramiento y Digitación de solicitudes

f) DEFINICIONES

Descuento por volumen: Es un método de fijación de precios en el que una empresa incentiva a los clientes a obtener un mayor **volumen** de un bien al ofrecer precios **con descuento por** cantidades mayores. 9 nov 2021.

Convenio: El convenio es un acuerdo entre dos o más personas por el que se llegan a distintos pactos. En derecho, los convenios más destacados son los convenios reguladores y los convenios laborales.

CRM: (Customer Relationship Management) Gestión de Relacionamiento con el Cliente.

Sistema Smartflex: Sistema modular especializado en la gestión comercial y operativa. Bajo una sola plataforma de software integra los procesos de ventas, gestión de solicitudes, quejas y reclamos, gestión de mediación de consumos, facturación, recaudo, inventario geográfico y operaciones de campo sobre las diferentes redes de telecomunicaciones.

Usuario: Es la persona natural o jurídica que utiliza los servicios de telecomunicaciones y tecnologías de información y comunicación, como destinatario final

Ejecutivos / Supervisores Ventas Territoriales

1. Contacta a Instituciones Potenciales, empresas, informando de Políticas Comerciales Descuentos por Volumen

- Si Institución acepta, continua en paso siguiente.
- Caso contrario, finaliza procedimiento.

2. Recaba documentación y solicita elaboración de Convenio

- 2.1. Solicita gestión para elaboración de Convenio.

Analista comercial

3. Revisa documentación y respaldos legales

- 3.1. Revisa documentación y respaldos legales recabados para elaboración de Convenio.

4. Remite documentación y solicita elaborar Convenios

5. Elabora Convenios COMTECO R.L. con Instituciones

6. Gestiona firmas autorizadas para aprobación de Convenio

- 6.1 Gestiona firmas para aprobación de Convenio

Gerencia Comercial

7. Recibe, remite Convenio e instruye aplicación de Convenio a Facturación

- Original, para archivo
- Copia a Analista Comercial
- Copia a División Facturación

División Facturación

8. Parametriza fecha inicio y fin, descuento según Políticas Comerciales en Sistema Smartflex

- 8.1. Parametriza fecha inicio y fin, descuento según Políticas Comerciales en Sistema Smartflex

Analista Comercial

9. Crea cliente en Sistema Smartflex módulo GRCLI

- 9.1. Crea cliente en sistema Smartflex módulo GRCLI registrando datos: nombre, dirección y otros solicitados.

Canales de Ventas (Empresas, Plataforma, Zonales, Ventas)

10. Revisa Políticas y requisitos del cliente Fotocopia C.I. (2 ultimas boletas de pago o Certificado de Trabajo actualizado)

- 10.1 Revisa Políticas, requisitos del cliente y discrimina:

- Si cliente cumple requisitos, continua en paso siguiente.
- Caso contrario, finaliza procedimiento.

11. Discrimina tipo de cliente en Sistema Smartflex

- Si cliente tiene servicios, continua en paso 12.
- Si cliente no tiene servicios (cliente nuevo), continúa en procedimiento Asesoramiento y Digitación de solicitudes e Instalación y cierre de OTs.

12. Relaciona el ID del cliente al grupo (nombre de empresa) del GRCLI

12.1 Relaciona el ID del cliente al grupo (nombre de empresa) en sistema Smartflex, módulo GRCLI.

Analista comercial

13. Realiza seguimiento a convenios de Ventas y Retiros de servicios a clientes con descuento

13.1 Realiza seguimiento obteniendo reportes mensuales de servicios de clientes que están asignados a grupos del convenio y verifica:

- Si el convenio está vigente, retorna a realizar seguimiento mensual.
- Caso contrario, continua en paso siguiente.

14. Gestiona adenda para renovar convenio

14.1 Gestiona adenda para renovar convenio.

III. PARAMETROS DE SEGUIMIENTO

1. DOCUMENTOS DEL PROCEDIMIENTO

NOMBRE DEL DOCUMENTO	TIPO DE DOCUMENTO(*)		EJEMPLARES	
			ORIGINAL	COPIA
Políticas comerciales Descuento por volumen	P	M	1	1
Convenio Descuento por volumen	C	M	1	2
Boletas de pago o Certificado de Trabajo del cliente	F	M	1	1

(*) F= Formulario, I= Informe, R= Reglamento. P= Política C=Convenio

2. INDICADOR DEL PROCEDIMIENTO

	QUE	COMO	DONDE	QUIEN	CUANDO
OBJETO DE MEDICIÓN	Registro eficaz de solicitudes de servicios de COMTECO R.L	Reportes del Sistema Smartflex	Div. Gestión de la Relación Cliente	Jefe Div. Gestión de la Relación Cliente	Mensualmente

FÓRMULA	$\frac{(\text{Convenio con más de 50 clientes con uno o más productos activos}) \times 100}{\text{Convenios firmados}}$ <p>Nota: Cada cliente debe tener mínimo un Solicitudes registradas eficazmente, hace referencia a la digitación de solicitudes <i>sin errores de datos u omisiones</i>.</p>
PARÁMETRO	Mayor o igual a 90%: Aceptado Menor al 90%: Observado

IV.- ANEXOS

- Protocolo Venta de Productos