

**INDICE**

<b>N°</b>	<b>CONTENIDO</b>	<b>Pág.</b>
<b>I</b>	ANTECEDENTES	2
<b>II</b>	OPERATORIA	3
<b>III</b>	PARÁMETROS DE SEGUIMIENTO	5
<b>IV</b>	ANEXOS	6

**APROBADO**

JEFE VENTAS Y DESARROLLO DE PRODUCTOS S.E.

**ELABORADO****VERSIÓN Nº 1**

**POR:** Jefe Ventas y Desarrollo de Productos S.E.  
Gestión de Calidad

**FECHA:** Septiembre 2015

ig

**POR:**

**FECHA:**

# I. ANTECEDENTES

## a) TÍTULO DEL PROCEDIMIENTO

VENTAS SEGMENTO EMPRESAS

## b) OBJETIVO

Determinar la secuencia de actividades y responsabilidades para comercializar los productos de COMTECO R.L. a los clientes asignados de segmento empresas, con el fin de conseguir los objetivos comerciales de ventas nuevas y de cartera.

## c) ALCANCE

El procedimiento comprende desde la obtención de cartera de clientes, hasta la emisión de informe a Gerencia Segmento Empresas

## d) RESPONSABLE DEL PROCEDIMIENTO

Jefe Ventas y Desarrollo de Productos Segmento Empresas

## e) UNIDADES Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS

- Servicios Segmento Empresas
- Unidad Back Office

PROCEDIMIENTO ENTRADA	PROCEDIMIENTO SALIDA
Plan Comercial (CRM-MKT-M02)	Venta de Productos/Servicios (COM-DAC-P02)

## f) DEFINICIONES

**Carta Comercial.-** Oferta comercial de los servicios que brinda COMTECO R.L., que incluye cotizaciones de costos de instalación y tarifas, de acuerdo a producto o paquetes ofertados.

**Clientes segmento empresas.-** Segmento de clientes que presenta facturación mayor al 12% del total de facturación de COMTECO R.L.

**Control de calidad de digitación de venta.-** Revisión de correcta digitación de la solicitud de cliente en sistema

**Cronograma de visita.-** Detalle de fecha, hora y lugar de visita a cliente empresarial.

**Proyecto de venta.-** Oferta comercial de acuerdo a requerimiento de cliente (paquetes, promociones, políticas tarifarias)

**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 medición de consumos, facturación, recaudo, inventario geográfico y operaciones de campo sobre las diferentes redes.

**Variación en producto existente.-** Combinación de productos existentes que cubren las necesidades del cliente.

## II. OPERATORIA

### **Ejecutivo de Ventas Segmento Empresas (Administrador Comercial S.E.)**

1. Obtiene cartera de clientes, proporcionada por Jefe División Ventas Segmento Empresas, en base a información procesada por Encargado Inteligencia de Mercado.
2. Analiza información con fines de detectar perfiles de clientes por tipo de actividad
3. Elabora cronograma de visita (clientes de cartera existente y clientes nuevos).
4. Identifica nuevas necesidades de cliente y plantea Proyecto de Venta, con visto bueno de Jefe División Ventas Segmento Empresas
5. Realiza actividades de aseguramiento y fidelización mediante llamadas telefónicas y visitas coordinadas con registro en sistema Smartflex, a través de las interacciones (bitácora de actividades)
6. Realiza visita a cliente, efectuando las siguientes actividades:
  - Brinda información sobre productos de segmento empresas (Ver Anexo 2 y 3)
  - Realiza asesoramiento comercial
  - Informa sobre variaciones en productos existentes
  - Efectúa combinación de productos a medida
  - Recaba necesidades de cliente
  - Realiza proceso de fidelización
  - Entrega información (proformas, productos contratados, etc.)
  - Explica requisitos para trámite (Ver Anexo 2 y 3)
7. Envía oferta comercial (escrita o vía correo electrónico), con el fin de formalizar
  - Si cliente acepta oferta comercial, continúa con paso siguiente
  - Caso contrario, concluye el procedimiento

8. Gestiona venta, con Asesora Comercial de Back Office, para digitación de acuerdo a procedimiento Venta de Productos/Servicios y casos especiales con Div. Servicio Segmento Empresas.
9. Realiza control de calidad de digitación de venta, verificando el correcto registro de solicitud.
10. Verifica cierre de orden de trabajo, en tiempos establecidos en sistema Smartflex (verificación de cierre de venta)
  - Si la orden de trabajo ha sido cerrada, continúa con paso siguiente
  - Caso contrario, continúa con paso 12
11. Realiza control de calidad de la otorgación de producto/servicio, comunicándose con cliente, continuando con paso 13
12. Establece comunicación con Div. Servicio Segmento Empresas para solicitar la gestión correspondiente
13. Emite informe a requerimiento de Jefatura sobre seguimiento de clientes nuevos y de cartera, detallando comportamiento y obtención de metas, continuando con paso 15
  - Original a Jefe Ventas y Desarrollo de Productos
  - Copia para archivo

## **RECEPCIÓN RECLAMOS CLIENTES SEGMENTO EMPRESA**

### **Ejecutivo de Ventas Segmento Empresas (Administrador Comercial S.E.)**

14. Recibe reclamación de cliente (vía telefónica o correo electrónico), determinando causas y canaliza solución con Div. Servicios Segmento Empresas, realizando seguimiento hasta la solución del reclamo.

### **Jefe Ventas y Desarrollo de Productos S.E.**

15. Analiza informe y coordina con Ejecutivo de Ventas Segmento Empresas, metas alcanzadas
16. Emite informe mensual de resultados a Gerencia Segmento Empresas, con lo que concluye el procedimiento
  - Original a Gerencia Segmento Empresas
  - Copia para archivo

### III. PARÁMETROS DE SEGUIMIENTO

#### 1. DOCUMENTOS DEL PROCEDIMIENTO

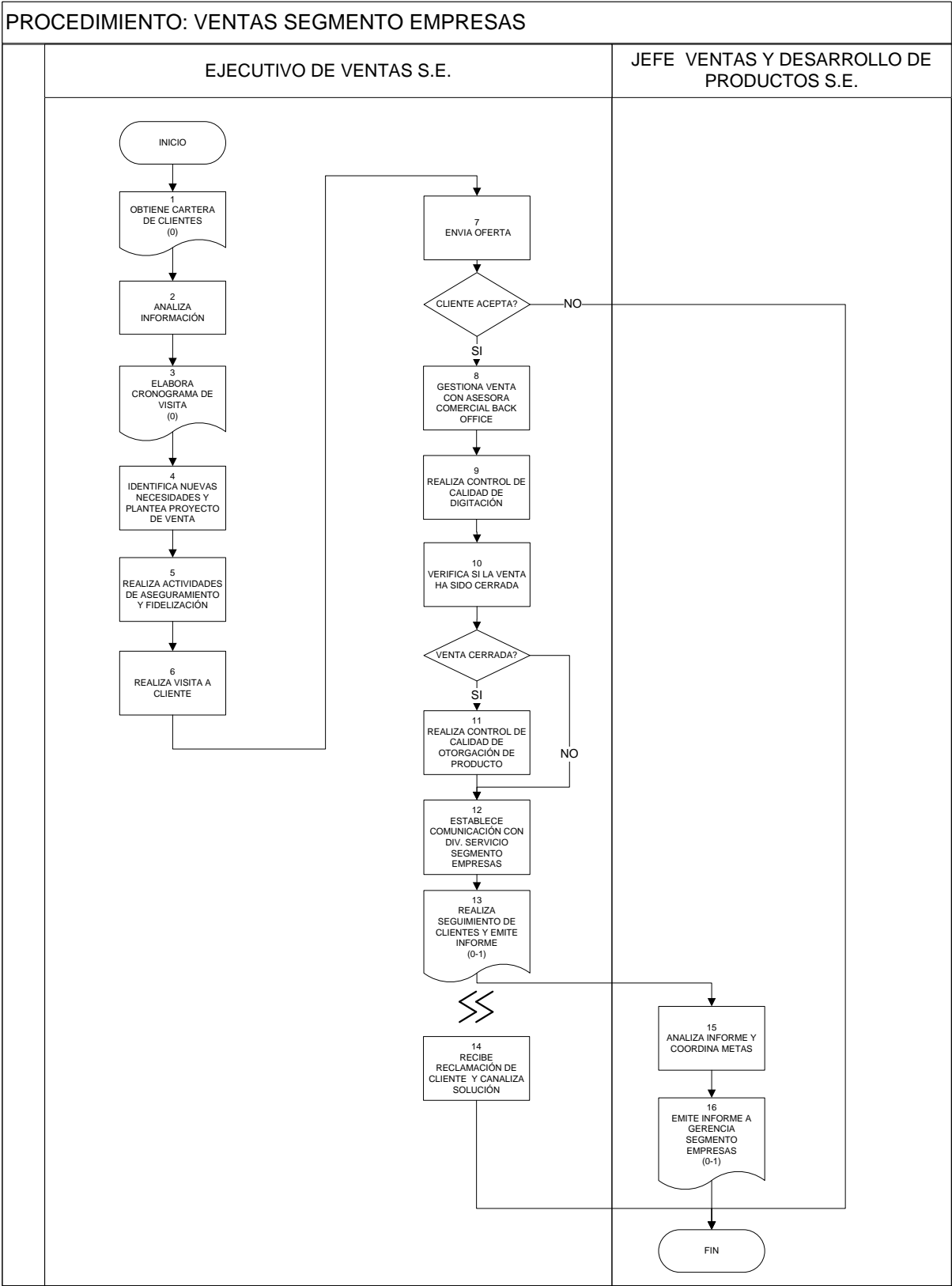
NOMBRE DEL DOCUMENTO	TIPO DE DOCUMENTO	MANUAL O AUTOMATICO	EJEMPLARES	
			ORIGINAL	COPIA
Cartera de Clientes	F	A	1	0
Cronograma de visitas	F	M	1	0
Informe a Jefatura Ventas y Desarrollo de Prod. S.E.	I	M	1	1
Informe a Gerencia S. E.	I	M	1	1

F: Formulario I: Informe: R: Reglamento P: Política

#### 2. INDICADOR

	QUE	COMO	DONDE	QUIEN	CUANDO
<b>OBJETO DE MEDICIÓN</b>	Comercializar productos de la Empresa a clientes segmento empresa, con el fin de conseguir los objetivos de ventas nuevas y de cartera.	Informe de Ventas	Ventas y Desarrollo de Productos	Jefe Ventas y Desarrollo de Productos	Mensual
<b>FÓRMULA</b>	$\frac{\text{Volumen de facturación mes actual}}{\text{Volumen facturación mes anterior}} * 100$				
<b>PARÁMETRO</b>	Mayor o igual a 100 %aprobado Menor a 100% observado				

IV. ANEXOS  
Anexo N° 1.- Diagrama de Flujo



## Anexo Nº 2.- Planes Empresa

### TELEFONIA FIJA

#### PLANES PROPUESTOS PARA EMPRESAS

Nombre comercial	Cargo Básico	Impulsos libres	Tarifa x Impulso
Plan Línea Negocio A	50	250	0.2
Plan Línea Negocio B	70	450	0.16
Plan Línea Empresa	100	ilimitado	-

- ✓ Estos planes entraran en vigencia el 1° de agosto 2015
- ✓ En los planes se otorgara hasta 3 servicios de valor agregado (Identificador, Llamada en espera, conferencia tripartita, transferencia de llamadas, Pin, Publicación en Guía comercial Local) sin costo, de acuerdo a requerimiento del cliente.
- ✓ La categoría técnica será la "E"
- ✓ Se otorgarán descuentos en la instalación d y en el cargo básico en la Línea Empresarial, de acuerdo a la cantidad de líneas solicitadas.

Descuento en Costo de Intalacion		Descuentos del Cargo Basico Linea Empresarial				
Cantidad de líneas	% Descuento	Cantidad de líneas para el descuento	Nombre comercial	Cargo Básico	Impulsos libres	Tarifa x Impulso
1 a 4	0%	De 1 a 30 líneas	Plan Línea Empresa	100	ilimitado	-
5 a 9	50%	De 31 a 50 líneas	Plan Línea Empresa	70	ilimitado	-
10 o mas	100%	De 50 en adelante	Plan Línea Empresa	50	ilimitado	-

### TELEFONIA MOVIL

Plan	Tarifa Básica Mensual Bs.	Tarifa por Minuto Bs.	Minutos	SMS Bienvenida
Plan Negocio A	70	1,10	64	100
Plan Negocio B	100	1,00	100	200
Plan Empresa A	200	0,86	233	200
Plan Empresa B	500	0,80	625	200

## INTERNET

Plan	Velocidad Ofertada en MB	Velocidad Configurada en 08:00 a 20:00 (*)	Precio en Bs.
NEGOCIO – A	2	3	220
NEGOCIO – B	3	4	330
NEGOCIO – C	4	5	440
NEGOCIO – D	5	6	660
NEGOCIO – E	6	7	830
EMPRESA – A	7	9	1,000
EMPRESA – B	10	12	1,500
EMPRESA – C	12	14	1,800
EMPRESA – D	15	17	2,200
EMPRESA – E	20	22	2,900
EMPRESA – F	24	24	3,200
EMPRESA – G	25	25	3,400
(*) Velocidad configurada directamente en sistema			

- ✓ Para planes Negocios con velocidad mayor a 5 Mbps se otorgara hasta 5 IP's sin costo.
- ✓ Para planes Empresa, se otorgara hasta 20 IP'S sin costo.
- ✓ Velocidad configurada por el día Planes Negocio: 1 MB adicional por en encima del plan contratado.
- ✓ Velocidad configurada por el día Planes Empresa: 2 MB adicional por en encima del plan contratado.
- ✓ **Garantía de velocidad mínima del 50% solo para empresas.**
- ✓ **Posibilidad de descuento por volumen de contratos hasta el 50%.**

## PROPUESTA INTERNET CIBERCAFES

Plan	Velocidad Ofertada en MB	Velocidad Configurada en 08:00 a 20:00 (*)	Precio en Bs.
CIBERCAFE – A	4	6	500
CIBERCAFE – B	5	7	750
CIBERCAFE – C	6	8	950
CIBERCAFE – D	8	10	1,500
(*) Velocidad configurada directamente en sistema			

- ✓ **Garantía de velocidad mínima del 33%.**



## ENLACE DEDICADO

	Actual /NORMAL
PRECIO REFERENCIAL POR MEGA	4,000
<b>PLANES</b>	<b>ENLACE DEDICADO</b>
Velocidad (Mbps)	1
PRECIO CLIENTE	4,000

Propuesta :

- Hasta 10 IP's sin costo.
- "0" Costo de instalación para planes con velocidad mayor a 10 megas.
- Descuento por volumen de megas y meses comprometidos.

Rangos de descuento:

Tiempo de contrato: de 1 a 12 meses

Rango de Velocidad	Porcentaje Descuento	Costo por Mega (Bs.)
1 mega	0%	4,000
2 a 4 megas	20%	3,200
5 a 7 Megas	35%	2,600
8 a 10 Megas	45%	2,200
11 a 15 Megas	50%	2,000
16 a 20 Megas	55%	1,800
Mas de 20 Megas	62%	1,520

Tiempo de contrato: de 13 a 24 meses

Rango de Velocidad	Porcentaje Descuento	Costo por Mega (Bs.)
1 mega	5%	3,800
2 a 4 megas	30%	2,800
5 a 7 Megas	45%	2,200
8 a 10 Megas	55%	1,800
11 a 15 Megas	60%	1,600
16 a 20 Megas	62%	1,520
Mas de 20 Megas	65%	1,400

- Para aplicar los descuentos a los clientes se deberá analizar cada caso antes de realizar una oferta.
- Las licitaciones públicas deberán ser consideradas como clientes especiales
- En casos especiales se podrá llegar a una oferta del 67% de descuento.

## TELEVISION

Características	Plan Negocio
Canales Analógicos	103
Tarifa Bs./Mes	41

- ✓ Costo de Instalación primer 150.- Bs.
- ✓ Descuento en el costo de instalación por Volumen de punto a instalar
- ✓ Por las características del plan, es aplicable únicamente para Empresas e instituciones.

## TRANSMISION DE DATOS

<b>I) MEDIO DE TRANSMISION: COBRE</b>		
<b>LD DE COBRE (Target: Entidades financieras)</b>		
<b>COMTECO</b>		
DESCRIPCION	TARIFA	DISTANCIA
Instalacion	626	
LD de Cobre LDCU1	138	Menor a 300
LD de Cobre LDCU2	322	Entre 300 y 1000
<b>TRANSMISION DE DATOS IP (Por punto)</b>		
DESCRIPCION	TARIFA	DISTANCIA
Instalacion (Por punto)	303	
Transmision de datos TDCU1 0.5 Mbps	240	Menor a 300
Transmision de datos TDCU1 1 Mbps	300	Menor a 300
Transmision de datos TDCU2 0.5 Mbps	380	Entre 300 y 1000
Transmision de datos TDCU2 1 Mbps	440	Entre 300 y 1000
<b>II) MEDIO DE TRANSMISION: FIBRA OPTICA</b>		
<b>ALQUILER DE CIRCUITOS DE FIBRA OPTICA (Por Enlace)</b>		
DESCRIPCION	TARIFA	DISTANCIA
Instalacion (Por Enlace)	750	
Alquiler de circuitos ACFO1	625	Menor a 500
Alquiler de circuitos ACFO2	1,050	Entre 500 y 1000
<b>TRANSMISION DE DATOS CON FIBRA OPTICA (GPON) (Por Enlace)</b>		
DESCRIPCION	TARIFA	DISTANCIA
Instalacion (Por Enlace)	750	
Transmision de datos TDFO1	625	Menor a 500
Transmision de datos TDFO2	1,050	Entre 500 y 1000
<b>ALQUILER E1 CON FIBRA OPTICA</b>		
DESCRIPCION	TARIFA	DISTANCIA
Instalacion	688	
Alquiler de E1 sobre Fibra Optica E1FO	4,120	Entre 0 y 1000

Se otorgara descuento por:

- ✓ Volumen de enlaces centrados
- ✓ Distancia entre los puntos

## Anexo N° 3.- Requisitos

# **REQUISITOS TELEFONIA FIJA**

Septiembre 2015

Tipo de cliente	Categoría	Requisitos
Socio	Línea Principal	<b>Cliente Persona Natural.-</b> * Fotocopia de C.I. del cliente * Adquirir el Certificado de Aportación al Contado o a Crédito. <b>Cliente Persona Jurídica.-</b> * Carta de Solicitud membretada. * Fotocopia NIT. * Testimonio de Constitución de Sociedad * Fotocopia Registro FUNDEMPRESA * Fotocopia C.I. del Representante Legal y Tramitador.
	Línea Adicional (Gemela, Trilliza)	<b>Cliente Persona Natural.-</b> * Fotocopia de C.I. * Tener Certificado de Aportación 100% cancelado. * No tener deudas con COMTECO R.L.. * No estar dentro la Central de Riesgos interna. <b>Cliente Persona Jurídica.-</b> Carta de Solicitud Membretada. * Tener Certificado de Aportación 100% cancelado * Fotocopia NIT. * Registro Fundempresa. * Testimonio de Constitución de Sociedad * No tener deudas con COMTECO R.L.. * No estar dentro la Central de Riesgos Interna. * Fotocopia C.I. Representante Legal y tramitador.
No Socio (Usuario)	Línea Alquiler	<b>Cliente Persona Natural .-</b> * Fotocopia de C.I. <b>Cliente Persona Jurídica.-</b> * Carta de Solicitud Membretada * Fotocopia NIT.
	Línea Social	* Testimonio de Constitución de Sociedad * Registro Fundempresa. * Fotocopia C.I. Representante Legal y Tramitador.
	Línea Institucional	<b>Cliente Persona Jurídica.- Socio y No socio</b> *Solicitud con carta escrita en papel membretado del Colegio o Empresa dirigida a COMTECO R.L.. *Ser Colegio ó empresa. *Fotocopia del NIT o Fotocopia FUNDEMPRESA. *Fotocopia C. I. del Director del colegio o Representante Legal de la empresa. *No tener deudas con COMTECO R.L.. *No estar dentro la Central de Riesgos Interna y no tener gravámenes.

	Línea Ejecutiva	<p><b>Cliente Persona Jurídica.- Socio y no socio.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Ser socio de COMTECO R.L. o contar con una Acción Telefónica como garantía.</li> <li>*Formulario de Solicitud Línea Ejecutiva llenado y con firma de conformidad.</li> <li>* Firma de Contrato "Línea ejecutiva"</li> <li>* Fotocopia NIT.</li> <li>* Testimonio de constitución de sociedad.</li> <li>* Fotocopia Registro FUNDEMPRESA (si es empresa).</li> <li>* Fotocopia Personería Jurídica</li> <li>* No tener deudas con COMTECO R.L..</li> <li>* No estar dentro la central de riesgos interna y no tener gravámenes.</li> </ul>
--	-----------------	--

## **REQUISITOS** **INTERNET- ADSL**

Septiembre 2015

Tipo de acceso	Plan comercial	Requisitos
Post pago Residencial	<b>CONEXIÓN "S"</b> (Anterior "Hogar") (*) Hasta 2 Mbps	<p><b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Fotocopia C.I. del cliente.</li> <li>* No tener deudas en COMTECO R.L..</li> <li>* No estar dentro la Central de Riesgos Interna.</li> </ul> <p>Si solicita tercera persona debe presentar: * Carta de autorización del Socio.</p> <p>* Fotocopia C.I. socio y tramitador.</p> <p><b>Cliente Socio.- Persona Jurídica.-</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Carta de Solicitud del servicio.</li> <li>* Fotocopia N.I.T.</li> <li>* Testimonio de Constitución de Sociedad. * Registro FUNDEMPRESA.</li> <li>* Fotocopia C.I. del Representante Legal y tramitador.</li> </ul> <p><b>Cliente NO Socio.- Persona Natural.- (Nacional)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Fotocopia de Cédula de Identidad</li> <li>* Fotocopia ultima papeleta de sueldo, extracto bancario de los 3 últimos meses, ultimo extracto tarjeta de crédito o formulario impuestos.</li> </ul> <p><b>Cliente NO Socio.- (Persona Jurídica)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Fotocopia Cédula de Identidad del Representante Legal.</li> <li>* Fotocopia Poder Notarial del Representante Legal.</li> <li>* Carta de Solicitud que registra el producto y plan a contratar y las</li> </ul>
	<b>CONEXIÓN "S+"</b> (Anterior "Evolution")(*) Hasta 2 Mbps	
	<b>CONEXIÓN "M"</b> (Nuevo)(*) Hasta 2 Mbps	
	<b>CONEXIÓN "L"</b> (Anterior Profesional)(*) Hasta 2 Mbps	

	<b>CONEXIÓN "XXL"</b> (Anterior Empresarial)(*) Hasta 2 Mbps	características de la empresa (Firma y sello de empresa) * Fotocopia Registro FUNDEMPRESA * Fotocopia N.I.T.
<b>Post pago Empresarial/ Negocio</b>	Profesional Up (Upload Subida hasta 1.25 Mbps, Dowload bajada hasta 640 Kbps)	
	Empresarial Up (Upload Subida hasta 1.75 Mbps, Dowload bajada hasta 640 Kbps)	
	Cibercafe 1	Presentación de Registro en la ATT, Licencia de funcionamiento de la actividad económica. Ejm: Café Internet, locutorios
	Cibercafe 2	
<b>Pago adelantado</b>	CONEXIÓN "M" (3 meses)	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> *Fotocopia Carnet Identidad <b>Cliente Socio.- Persona Jurídica.-</b> *Fotocopia N.I.T. *Fotocopia Carnet Identidad Representante Legal *Carta de Solicitud del servicio <b>Para Extranjero se ofertara solo MODALIDAD PREPAGO de 3, 6 y 12 meses.</b> <b>Cliente NO Socio.- Persona Natural.-</b> Fotocopia de Cédula de Identidad. En caso de <u>Estudiantes Extranjeros</u> , una Certificación de Estudios emitido por la Universidad o Carnet de Estudiante. Si trabaja documento que avale. <b>Cliente NO Socio.- Persona Jurídica.-</b> *Fotocopia de NIT. *Fotocopia del CI del Representante Legal. *Carta de Solicitud del Servicio.
	CONEXIÓN "M" (6 meses)	
	CONEXIÓN "M" (12 meses)	
	CONEXIÓN "L" (3 meses)	
	CONEXIÓN "L" (6 meses)	
	CONEXIÓN "L" (12 meses)	

## REQUISITOS MULTIMEDIA Y SERVICIOS PORTADORES

Septiembre 2015

Tipo de acceso	Plan comercial	Requisitos
<b>MULTIMEDIA</b>  <b>DUO PACK:</b> Compone Internet y Televisión  <b>MULTIPACK:</b> Compone Telefonía Básica, Internet y Televisión	Duo Pack -S (Internet fijo hasta 2 Mbps+ Tv cable)	<b>Cliente Socio.- Residencial</b> * Fotocopia C.I. del cliente * Ser cliente residencial * Instalación de servicios será en el mismo predio * No tener deudas en COMTECO R.L. * No estar dentro la central de riesgos interna. Si solicita tercera persona debe presentar * Carta de autorización del socio. * Fotocopia C.I. Socio y tramitador
	Duo Pack -M (Internet fijo hasta 3 Mbps+ Tv cable)	
	MULTIPACK - PLAN S (Telefonía Fija Local + Internet Fijo hasta 2 Mbps + Tv Cable)	
	MULTIPACK - PLAN M (Telefonía Fija Local + Internet fijo hasta 3 Mbps + Tv Cable)	
	MULTIPACK - PLAN M+ (Telefonía Fija Local + Internet Fijo hasta 3,5 Mbps + Tv Cable)	
	MULTIPACK - PLAN L (Telefonía Fija Local + Internet Fijo hasta 4 Mbps + Tv Cable)	
	DUO PACK Basico Plus ( Internet fijo hasta 1 Mbps + DTH Básico plus)	
	MULTIPACK - DTH (Telefonía Fija Local + Banda Ancha 2 Mbps + DTH Basico plus)	

## REQUISITOS TV CABLE Y DTH

Septiembre 2015

TV CABLE		
Tipo de pago	Plan Comercial	Requisitos
Post pago	Plan Oro	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> *Presentar fotocopia C. I. del socio (a)
	Plan Oro - Tercera Edad	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> *Presentar fotocopia C. I. del socio (a) que identifique ser de la tercera edad (Mayor a 60 años).
	Plan Platino - A Plan Oro + 1 Canal Adulto	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> *Presentar fotocopia C. I. del socio (a)
	Plan Platino - B Plan Oro + 2 Canales Adultos	
	Plan Oro <b>adicional</b> - Multimedia	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> * Presentar fotocopia C. I. del socio (a) * Ser usuario activo con servicio Duo o Multipack * Solicitar para domicilios que no contaba con el servicio TV cable o por el lapso de seis meses. * Aceptar que la facturación de este plan esté anexada al Plan Multimedia principal.
	Plan Comercial (Punto Principal)	<b>Cliente Socio, Persona Jurídica- Ejm: Hoteles, Residenciales, Hostales, Clínicas y otros</b> * Presentar fotocopia N.I.T. * Fotocopia Licencia de funcionamiento * Cantidad mínima de 12 puntos
Pago Adelantado	Plan Oro (3 meses)	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> *Fotocopia Carnet Identidad <b>Cliente Socio.- Persona Jurídica.-</b> *Fotocopia N.I.T. *Fotocopia Carnet Identidad Representante Legal *Carta de Solicitud del servicio <b>Cliente NO Socio.- Persona Natural.-</b> Ofrecer plan PREPAGO 3 ó 6 meses *Presentar fotocopia C. I. del cliente <b>Para Extranjero se ofertara solo MODALIDAD PREPAGO de 3, 6 y 12 meses.</b> <b>Cliente NO Socio.- Persona Natural.-</b> Fotocopia de Cédula de Identidad. En caso de Estudiantes Extranjeros, una Certificación de Estudios emitido por la Universidad o Carnet de Estudiante. Si trabaja documento que avale. <b>Cliente NO Socio.- Persona Jurídica.-</b> * Fotocopia de NIT. *Fotocopia del CI del Representante Legal.
	Plan Oro (6 meses)	
	Plan Oro (12 meses)	
	Platino A (3 meses)	
	Platino A (6 meses)	
	Platino A (12 meses)	
	Platino B (3 meses)	
	Platino B (6 meses)	

	Platino B (12 meses)	*Carta de Solicitud del Servicio.
--	----------------------	-----------------------------------

**Nota.-** El costo de instalación es 150 Bs.- con derecho a un punto y se cancelará 25 Bs.- por cada punto solicitado.

El cliente puede solicitar hasta cuatro puntos, el cuarto punto tiene un costo mensual de 10 Bs.-

### DTH (TV SATELITAL)

Tipo de pago	Plan Comercial	Requisitos
Post pago	Super Básico	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> *Presentar fotocopia C. I. del socio (a)
	Premium HD	<b>Cliente Socio.- Persona Natural.-</b> * Presentar fotocopia C. I. del socio (a) * Tener el servicio de Televisión sea DTH o TV cable
Pago Adelantado	Super Básico (3 meses)	<b>Cliente NO Socio.- Persona Natural.-</b> Ofrecer plan PREPAGO 3, 6 y 12 meses *Presentar fotocopia C. I. del cliente
	Super Básico (6 meses)	
	Super Básico (12 meses)	
	Básico SD - Prepago (Plan para Trópico zonal Ivirgazama)	<b>Cliente NO Socio.- Persona Natural.-</b> Ofrecer plan PREPAGO 3, 6 ó 12 meses *Presentar fotocopia C. I. del cliente. *Presentar factura de luz *Cancelar 700 Bs por el equipo único



<b>REQUISITOS</b> <b>MIO MOVIL (MNVO)</b> Septiembre 2015		
N°	Plan comercial	Requisitos
	<b>PLAN CUENTA CONTROLADA</b>	* Ser Socio y presentar C.I. * Tener cuentas al día
1	Plan MINI	
2	Plan Normal	
3	Plan FULL	
4	Plan EXTRA FULL	
	<b>PLAN POST PAGO</b>	
5	Plan CHIQUI	
6	Plan NORMAL	
7	Plan GRANDOTE	
8	Plan SUPERR	

INTERNET MOVIL "DATOS MIO" - POSTPAGO		
N°	Plan	Requisitos
1	Datos MIO Lite	* Ser Socio y presentar C.I. * Tener cuentas al día. * Tener el servicio de voz MIO. * Habilitar el GPRS en sistema.
2	Datos MIO Social	
3	Datos MIO Ideal	
4	Datos MIO Top	
5	Datos MIO Full	
6	Datos MIO Extremo	

## Anexo 4.- Formulario Cronograma de Visitas



COM-VSE-F01

### CRONOGRAMA DE VISITAS A EMPRESAS PARA OFERTA DE SERVICIOS

GERENCIA SEGMENTO EMPRESARIAL

Nombre de Ejecutivo de Ventas:

Nº	Fecha Día/mes/año	Hora	Empresa	Nombre de persona a entrevistar	Ubicación	Observaciones
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

COMTECO R.L. (V.0)

evt