
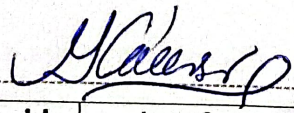


<b>GESTION POR PROCESOS</b>	
<b>PROCESO: EMPRESARIAL</b>	Página Nro. 1 de 5
<b>PROCEDIMIENTO: GESTIÓN DE VENTAS PUNTOS DE ACTIVACIÓN (PDA)</b>	Código Nro. GC-PRC-GEM-GRA-01

## INDICE

N°	CONTENIDO	Pág.
I	ANTECEDENTES	2
II	DESCRIPCION DEL PROCEDIMIENTO	5
III	PARAMETROS DE SEGUIMIENTO	22
IV	ANEXOS	22

<b>FIRMA</b>					
1	Aprobado	Ago-2022	M. Bermúdez	<b>Responsable</b>	Ing. Getzy Cáceres
				<b>Cargo</b>	Jefe Div. Gestión Integral Territorios
<b>Rev.</b>	<b>Estado</b>	<b>Fecha</b>	<b>Elaboró</b>	<b>Aprobó</b>	

## I. ANTECEDENTES

### a) TITULO DEL PROCEDIMIENTO

GESTIÓN DE VENTA EN PUNTO DE ACTIVACIÓN (PDA)

### b) OBJETIVO

Determinar la secuencia de actividades y responsabilidades para punto de activación externo, con el objetivo de incrementar ventas.

### c) ALCANCE

Inicia con el contacto del punto de activación y finaliza con pago de comisiones por venta y efectiva

### d) RESPONSABLE DE LA SUPERVISIÓN DEL PROCEDIMIENTO

Desarrollador de Territorio

### e) UNIDADES Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS

- Jefe Div. Gestión Integral de Territorios
- Jefe Div. Marketing y Desarrollo de Mercado
- Asesoría Legal

PROCEDIMIENTO DE ENTRADA	PROCEDIMIENTO DE SALIDA
GESTIÓN VENTAS TERRITORIO (GC-PRC-OPE-CUM-03)	INSTALACIÓN Y TRASLADO (OPR-PAS-P01)

### f) DEFINICIONES

**Anulación:** Dejar sin efecto la solicitud registrada; ya sea a requerimiento del cliente, carácter técnico o administrativo.

**Digitación:** Es el proceso de venta dentro de la plataforma “Smartflex” donde realiza el catastro del cliente se vincula a un plan comercial, consultando la cobertura técnica de la solicitud de venta en el GIS para la impresión de la solicitud de venta.

**GIS:** Sistema de Georreferenciación basado en datos técnicos, de cobertura de servicios de COMTECO

**PDA:** Punto de Activación de servicios de Comteco con espacio físico externo

**PDAM:** Vendedores móviles que visitan diferentes zonas puerta a puerta para vender servicios de Comteco R.L.

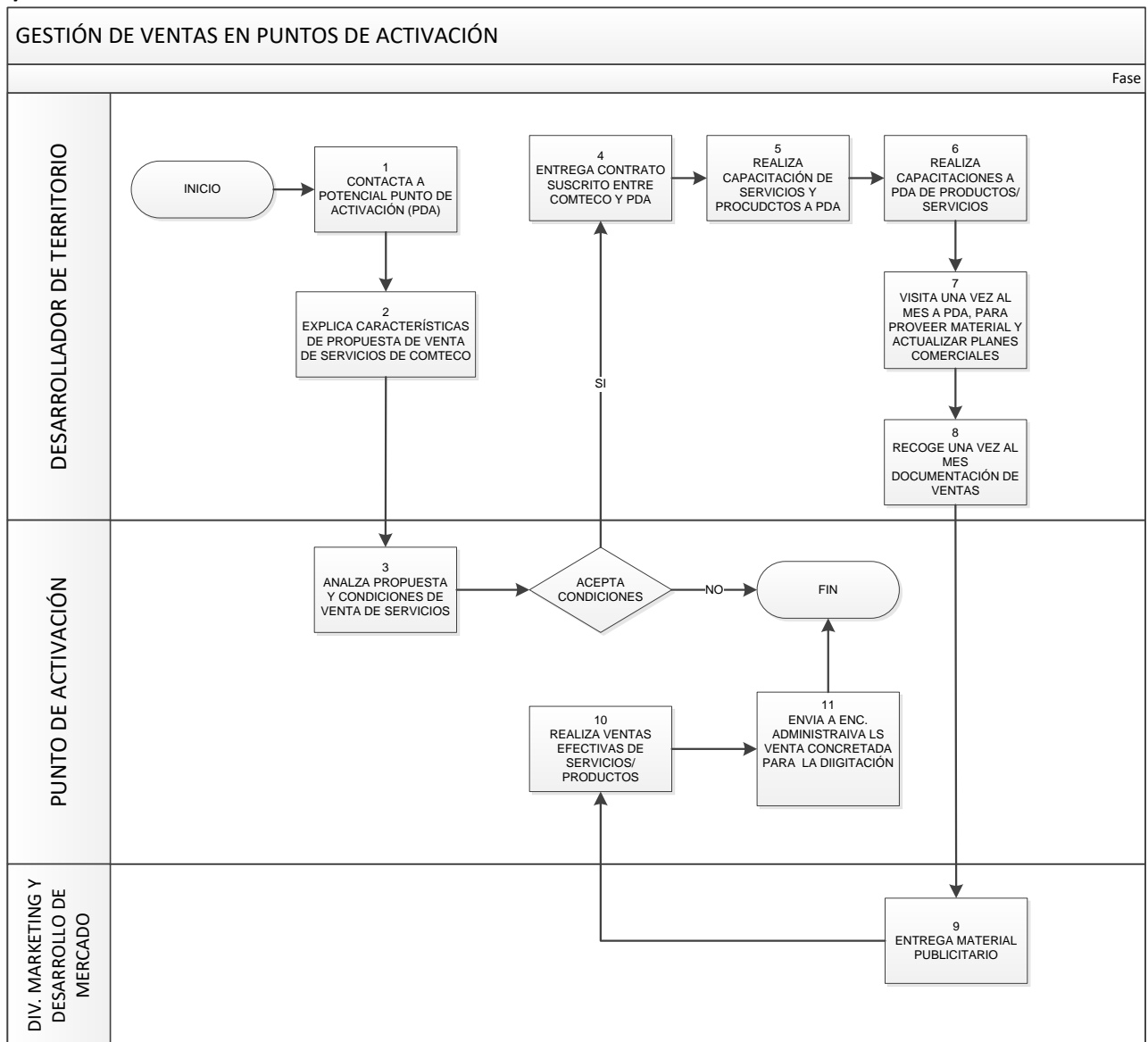
**PJU:** Personas Jurídica Unipersonal, vendedores independientes que venden los servicios que ofrece Comteco R.L.

**Solicitud de Servicio:** Documento que se origina a solicitud del cliente para habilitación del servicio según características comerciales, administrativa y técnica

**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.

## II. DESCRIPCIÓN DEL PROCEDIMIENTO

### A) GESTIÓN DE VENTAS EN PUNTOS DE ACTIVACIÓN



## **DESARROLLADOR DE TERRITORIO**

### **1. Contacta a potencial punto de activación (PDA)**

- 1.1. Contacta a potencial punto de activación evaluando el flujo de clientes que tiene en la zona y su cartera de clientes propia
- 1.2. Debe activar por lo menos un PDA por semana

### **2. Explica Características de la propuesta venta de productos y servicios de Comteco R.L.**

- 2.1. Explica las características de la propuesta mostrando los beneficios de ser punto de Activación

## **PUNTO DE ACTIVACIÓN**

### **3. Analiza propuesta y condiciones de venta de productos y servicios**

- Si acepta condiciones del contrato, continua con paso siguiente
- Caso contrario, concluye el procedimiento

## **DESARROLLADOR DE TERRITORIO**

### **4. Entrega el contrato suscrito entre ambas partes COMTECO-PDA**

- 4.1. Contrato elaborado por Asesoría Legal
- 4.2. Recaba firmas autorizada

### **5. Remite a encargada de Marketing el contrato firmado**

- 5.1. Entrega un original del contrato firmado a PDA, otro original a encargada Marketing y copia para Desarrollador de Territorio

### **6. Realiza capacitaciones a PDA de los productos y servicios**

- 6.1. Capacitación sobre: requisitos, planes comerciales, suscripción de pre-contrato denominado "Plan B", revisión de cobertura en la APP, envío a digitadora del territorio
- 6.2. La capacitación se realizará una vez y posteriormente cuando salgan promociones, nuevos planes, cambios en la oferta comercial a requerimiento de la parte Comercial.

### **7. Visita una vez al mes a Punto de Activación para proveer material y actualiza vigencia de planes comerciales**

### **8. Recoge una vez al mes documentación de ventas digitadas y entrega a Encargado (a) Administrativo Territorio**

- 8.1. Revisa y valida la planilla de pago a PDAS de ventas efectuadas que envía a Analista de Territorios

## **DIVISIÓN MARKETING Y DESARROLLO DE MERCADO**

### **9. Realiza la entrega de material publicitario a Desarrollador de Territorio**

- 9.1. Entrega bajo inventario para que sea instalado en el punto de venta del PDA previa coordinación y cronograma establecido

## **PUNTO DE ACTIVACIÓN (PDA)**

### **10. Realiza ventas efectivas de productos y servicios que ofrece Comteco R.**

- 10.1. Realiza ventas concretadas y cerradas con clientes de todos los productos y servicios que están dentro el contrato

10.2. A partir del 5 de cada mes solicita la cancelación de comisiones por ventas efectivas (cerradas) según plan comercial y comisión asignada por contrato, continuando con Procedimiento “Pago de Comisiones”

### 11. Envía a Encargada (o) Administrativa la venta concretadas para la digitación

11.1. Deriva a Asesora Comercial Territorios para la digitación mediante aplicación CRM o WhatsApp con documentación de respaldo y concluye el procedimiento.

## III. PARAMETROS DE SEGUIMIENTO

### 1. DOCUMENTOS DEL PROCEDIMIENTO

NOMBRE DEL DOCUMENTO	TIPO DE DOCUMENTO (*)	MANUAL O AUTOMÁTICO	EJEMPLARES	
			ORIGINAL	COPIA
Contrato de Venta COMTECO-PDA	F	M	1	0
Formulario "Plan B"	F	M	1	0
Solicitud de pedido	F	A	1	0
Contrato Comodato	F	M	1	1

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

### 2. INDICADOR DEL PROCEDIMIENTO

	QUE	COMO	DONDE	QUIEN	CUANDO
<b>OBJETO DE MEDICIÓN</b>	Determinar la secuencia de actividades y responsabilidades para punto de activación externo, con el objetivo de incrementar ventas.	Reportes de ventas del Sistema Smartflex	Div. Gestión Integral Territorios	Enc. Comercial Territorio	mensual
<b>FÓRMULA</b>	$\frac{(\text{Volumen de facturación mes actual}) \times 100}{\text{Volumen facturación mes anterior}}$				
<b>PARÁMETRO</b>	Mayor o igual a 98%: Aprobado Menor a 98%: Observado				

## IV.- ANEXOS