

INFORMACION COMERCIAL DE VENTAS GESTIÓN 2

Existen dos canales para vender, a través de AGENTES y a través de SUCURSALES. El costo de la venta dependerá básicamente del CANAL que se utilice, de la REGION en la que opere la Fuerza de Venta, del PRODUCTO que se venda, y del SEGMENTO de mercado en el que se efectúe la venta. Los criterios que fueron considerados para la definición de la ingeniería de las retribuciones de la fuerza de venta son los siguientes:



1. La retribución se realiza a través de un componente fijo mensual que se paga a la FDV (FDV) que solamente difiere por REGION (el fijo es aproximadamente el doble de caro en la REGION 2 comparado con la REGION 1), y por CANAL (el costo fijo de SUCURSALES es aproximadamente el doble que el de AGENTES). Los costos fijos definidos para la gestión 2 para todos los productos (en M\$/MES) son los siguientes:

CANAL/REGION	M\$/MES
Agentes Región 1	5
Agentes Región 2	10
Sucursales Región 1	10
Sucursales Región 2	20

2. Un componente variable que depende básicamente del ARPU del PRODUCTO y SEGMENTO de mercado, así como del nivel económico de la REGION, y por supuesto del CANAL que se utilice. A continuación se presentan las comisiones variables definidas para la venta a cada 1.000 clientes.

REGION 1	COMISIONES AGENTES \$/1000 CLIENTES			
	MOVIL	INTERNET	TVCABLE	FINANCIEROS
Masivo	0,2	0,4		0,1
Hogar	0,4	0,8	1	
Corporativo	0,8	1,6	2	

REGION 1	COMISIONES SUCURSALES \$/1000 CLIENTES			
	MOVIL	INTERNET	TVCABLE	FINANCIEROS
Masivo	0,1	0,2		0,05
Hogar	0,2	0,4	0,5	
Corporativo	0,4	0,8	1	

REGION 2	COMISIONES AGENTES \$/1000 CLIENTES			
	MOVIL	INTERNET	TVCABLE	FINANCIEROS
Masivo	0,4	0,8		0,2
Hogar	0,8	1,6	2	
Corporativo	1,6	3,2	4	

REGION 2	COMISIONES SUCURSALES \$/1000 CLIENTES			
	MOVIL	INTERNET	TVCABLE	FINANCIEROS
Masivo	0,2	0,4		0,1
Hogar	0,4	0,8	1	
Corporativo	0,8	1,6	2	

A futuro el costo fijo y variable irá modificándose en función de la oferta y demanda de los canales en la dos regiones, así como en la variación del ARPU de los productos y segmentos de mercado en cada una de las regiones.

Cada nueva gestión (trimestre), se puede desarrollar solamente una nueva FDV, en el caso que una empresa defina en su estrategia cambiar de región una FDV esto es posible a un costo de \$5M.

Las FDV pueden desarrollarse en cualquier región, en caso que un operador decida implementar más de 3 FDV en alguna región debe avisar al REGULADOR para su modificación, puesto que de principio se consideraban solo 3 FDV para cada una de las regiones, ahora con la autorización de traslados se podrá tener las 6 FDV en una sola región.

El hecho de concentrarse en una sola región puede disminuir costos y por otra parte obtener un liderazgo en una región puede traer beneficios importantes en facturación.