**CONSULTAS LICITACION**

**GARANTIA EXTENDIDA RIPLEY**

**Condiciones Generales - Domicilio y Arbitraje :**

* Si la adjudicación se realizará solo para Perú, todo lo relacionado al punto 5.2. Celebración del Contrato; 5.3. Resolución del Contrato; 5.4. Domicilio y Arbitraje y 5.5. Relación Jurídica; se celebraría con el Banco Ripley Perú y/o Ripley Perú? Indicar los modelos de contrato a trabajarse.
* Los datos de los clientes que hagan una compra por la web de Ripley estarán alojados en algún momento dentro de un servidor fuera de Perú? Si es así; necesitamos la autorización de los titulares de los datos.
* Si sólo se presenta una compañía para Perú. ¿Cuál es la realidad de que se le pueda adjudicar el negocio?

**Consultas Anexo 3:**

* ¿En qué fecha iniciaría el negocio?
* ¿La tienda virtual incluye las ventas asistidas por Fono compras?

**Consultas Anexo 4 :**

* ¿Cuáles son las funcionalidades / finalidades del app que contiene un front y back office que se le quiere dar a la aplicación a corto y mediano plazo?
* El pago de los 4.000 uf se dará al inicio del negocio o de manera proporcional al avance del desarrollo del app?
* ¿Es posible que la compañía proporcione su propia herramienta (front y back office)?
* ¿La capacitación realizada por Ripley es presencial? ¿Cuál es la periodicidad? ¿Cómo es el modelo?
* ¿Los costos de producción y distribución del material de promoción así como el de las cartillas para los clientes; serán asumidos por Ripley?
* Dado que Ripley custodiará las cartillas. ¿Cuál es nivel de servicio en caso la compañía requiera la cartilla firmada por el cliente?
* ¿Cómo se compone la estructura comercial de Ripley, vinculada a la venta de Garantía Extendida, es decir, quiénes están involucrados en la venta? (especificar cantidad de personal y nivel de rotación)
* ¿Cuál es la estructura de metas y comisiones actual por la colocación de garantía extendida (especificar por tipo de puesto). ¿hay penalidad por mala venta?
* ¿Cuál es el peso de la comisión por garantía extendida dentro del esquema de comisiones del equipo comercial? ¿el peso es variable en el tiempo?
* ¿El incumplimiento de venta de garantía extendida genera alguna falta en la FFVV?
* ¿La venta de EW, es parte formal de las funciones de los vendedores?
* ¿Las áreas de compras de electro poseen el presupuesto de venta de garantía extendida?
* En la bases no se observa ningún anexo relacionado al modelo operativo (suscripción, estructura de lay out de trama; proceso de liquidaciones, proceso de pago de facturas, frecuencia de envío de información; calidad de información, procedimiento por cambio de titularidad. Se necesita este detalle para poder cumplir con los requerimientos de la licitación.
* De considerarse plazos de atención diferentes a las bases, detallado en punto ii Plazos del anexo 4; ¿Se rechazará la propuesta?
* De considerarse otro horario de atención en el call center, ¿Se rechazará la propuesta?

**Consultas Anexo 5 :**

* Se puede considerar otras mecánicas de pago para el Up front? Ejemplo: adelanto de incentivos?
* Si no se presenta un opción con Up Front; se descalifica la propuesta?

**Consultas Anexo 7:**

* Para poder cotizar es indispensable contar con:
  + La proyección de ventas de EW desglosada por línea y canal (físico, virtual) en unidades y en monto.
  + La información de siniestros de los últimos 5 años (por año y por línea).
  + La Prima ganada (Costo Técnico) de los últimos 5 años (por año y por línea).
  + Las ventas reales de electro y EW de los últimos 5 años (por año, por línea y por canal).
* Cuáles son los precios cliente actuales por línea?
* ¿Cuál es la participación de Garantía Extendida por línea durante el 2017 y 2018?
* Nos pueden dar una descripción general de los tipos de productos que componen las líneas? E.g: Que es “All in one” para cómputo? “Calefont” en Línea Blanca?
* Si no se logra presentar el plan de reemplazo hasta 4 años para algunas líneas; la propuesta es rechazada?
* Entendemos que el costo técnico solicitado en el anexo 7 es neto de cualquier tipo de comisiones. Confirmar que Cardif solo recibe el Costo Técnico y Ripley se queda con el Mark Up; por ende no hay concepto de comisiones.
* Se va a migrar el stock actual de pólizas? En caso afirmativo, es indispensable para poder cotizar:
  + Monto del traspaso de las reservas?
  + Condiciones de la póliza actual del stock
  + Bases detalladas del stock, que incluya, al menos, el identificador del asegurado, modelo, marca, precio del bien, precio de la garantía, fecha de compra, fecha de inicio y fin de la GO, fecha de inicio y fin de la GE, numero de reparaciones ya realizadas (en caso aplique)