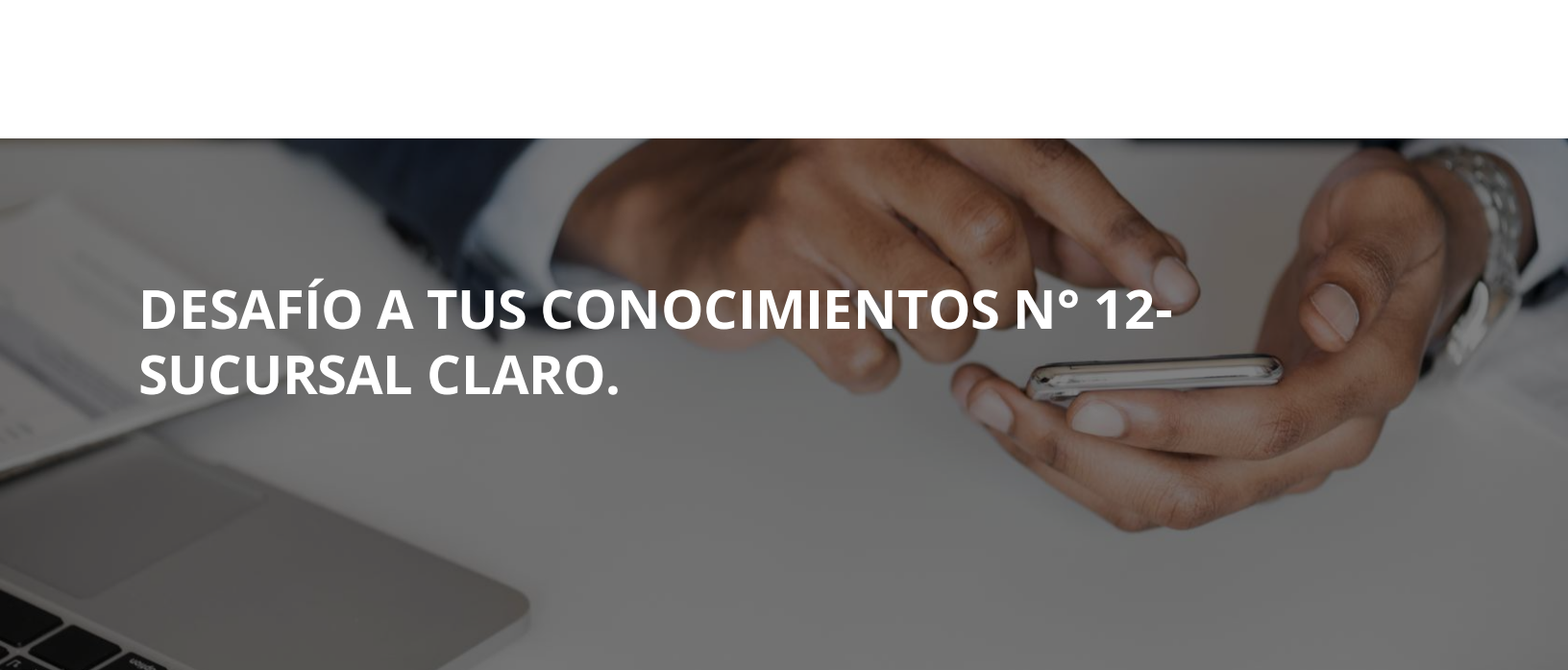




DESAFÍO A TUS CONOCIMIENTOS N° 12- SUCURSAL CLARO.

ANTES DE EMPEZAR, RECUERDA

- Concéntrate para revisar el siguiente contenido preparado para reforzar puntos relevantes para tu día a día.
- No podrás avanzar a menos que hayas revisado todo el material y para cerrar tu proceso debes realizar la evaluación final en el Campus Virtual.
- Considera que todos los contenidos incluidos en esta edición podrían sufrir actualizaciones durante el período que lo estés realizando, por lo que es importante que siempre revises Clave.

≡ UNIDAD 1: INGRESO DE SOLICITUD DE SERVICIO

≡ UNIDAD 2: ANDES - VISADO DE CONTRATOS

≡ UNIDAD 3: MODELO VENTA CAC PYME

≡ UNIDAD 4: POLÍTICA DE VENTA ENTRE CANALES ANDES

≡ UNIDAD 5: PLATAFORMAS STREAMING PLANES MÓVILES

≡ DESAFÍO TERMINADO



UNIDAD 1: INGRESO DE SOLICITUD DE SERVICIO



DEBES SABER:

- El ingreso de la Solicitud de Servicio es para gestionar un proceso de POSTVENTA, los que pueden ser: Para resolver los requerimientos comerciales y/o técnicos del cliente.

- Las Solicitudes de Servicio tienen tiempos de respuesta diferentes.
- Las Solicitudes de Servicios o SS se pueden ingresar en la cuenta de **CLIENTE, SERVICIO o FACTURACIÓN**.
- Cada solicitud de Servicio tiene un tiempo determinado de solución, entre 72 a 120 hrs. hábiles.
- Recuerda que toda solicitud de servicio puede ser convertida en un **"RECLAMO"**. Solo si el cliente lo solicita.
- Revisar que los **"Datos de Contacto"** y los **"Datos Obligatorios (*)"** Se encuentren correctamente ingresados y actualizados.
- Si el cliente realiza 2 o más requerimientos simultáneos en la misma cuenta (pedidos, solicitudes de servicio, etc.) se debe revisar la compatibilidad de ellos.
- Ante 2 o más requerimientos simultáneos en la misma cuenta, se debe hacer primero el que se finalizará automáticamente y en segundo lugar el que genera agendamiento y quedará pendiente. Si ambos requerimientos generan agendamiento, se debe coordinar con el cliente cuál se hace primero, considerando que siempre será más crítico atender una reparación de servicio que la venta de un principal, SVA, modificar, etc.

- Algunas solicitudes de Servicio conllevan a campos adicionales, luego de guardar el proceso automáticamente te deriva para este llenado de campos.

GESTIÓN:

GESTIÓN

1. Elige la cuenta donde ingresarás la Solicitud de Servicio. En caso de ingresarla en la cuenta de Servicio o Facturación, desde la vista 360 de la cuenta Cliente hacer clic en la pestaña **JERARQUÍA DE CUENTAS**.
2. Elegir la cuenta donde se deba ingresar la **Solicitud**.
3. Seleccionar la pestaña "**Solicitudes de servicio**".
4. Seleccionar el botón "**Más**".
5. Completa **TIPO, ÁREA y SUBÁREA**. En el campo **DESCRIPCIÓN** debes detallar la información requerida según la Solicitud de Servicio a ingresar.
6. Haz clic en **GUARDAR**.

IMPORTANTE:

- **LLENADO DE CAMPOS ADICIONALES:** Esta ventana se abrirá una vez que se le dé al botón **GUARDAR** luego del ingreso de la solicitud. La actividad tendrá sus campos llenados pero no estará derivada.
- Luego de llenar los campos adicionales seleccionar Guardar en la parte superior de la pantalla.
- La actividad quedará derivada al área respectiva en forma automática.

Página inicial | Clientes | Solicitudes de servicio | Actividades | Pedidos | Pedidos de ventas | Contactos | Faltas masivas

Lista de solicitudes de servicio

1-22995439428

Convertir en N° Reclamo | Generar documento

Información SS

N° de SS: 1-22995439428
 Rut de Cliente: 22900167-2
 Nombre Completo Cliente: JIMENA PUEBLA
 Rut Socio/a: 22900167-2
 Nombre Completo Socio/a: JIMENA PUEBLA
 Nombre completo asociante:
 Teléfono celular asociante:
 Teléfono residencial asociante:
 Dirección: APOQUERDO 44
 Correo electrónico: jpuella@guil.cl
 Recibir en:

Pronted y propiedad

Estado: Abierta
 Prioridad: Bajo
 Proponer: AGUINALDE
 Tipo requerimiento: Requerimiento
 Número reclamo:
 Canal de ingreso: Suma
 Teléfono celular asociante: 22900167
 Solicitar servicio?

Resumen

Descripción: Solicitud de Servicio a Nivel Cliente Facturado - Tipo Cliente: Area
 Comentarios:
 Fecha de creación: 28/01/2021 16:26:4
 Fecha de solución:
 Fecha de cierre:
 Usuario creador: AGUINALDE

Actividades | Faltas masivas | SS relacionadas | Seguimiento de auditoría | Notas | Archivos adjuntos | Servicio Técnico | SUBTEL | Ingreso N° reclamo | Validación API

Cuenta de Facturación: 22907219677 | Número de línea: 7499803 | Límite de crédito: 20 000



¡Repasemos lo aprendido!

Selecciona la opción que consideres correcta:

El ingreso de la Solicitud de Servicio es para gestionar un proceso de POSTVENTA, los que pueden ser: Para resolver los requerimientos comerciales y/o técnicos del cliente.

☐

Verdadero

☐

Falso

SUBMIT

CONTINUAR

UNIDAD 2: ANDES - VISADO DE CONTRATOS



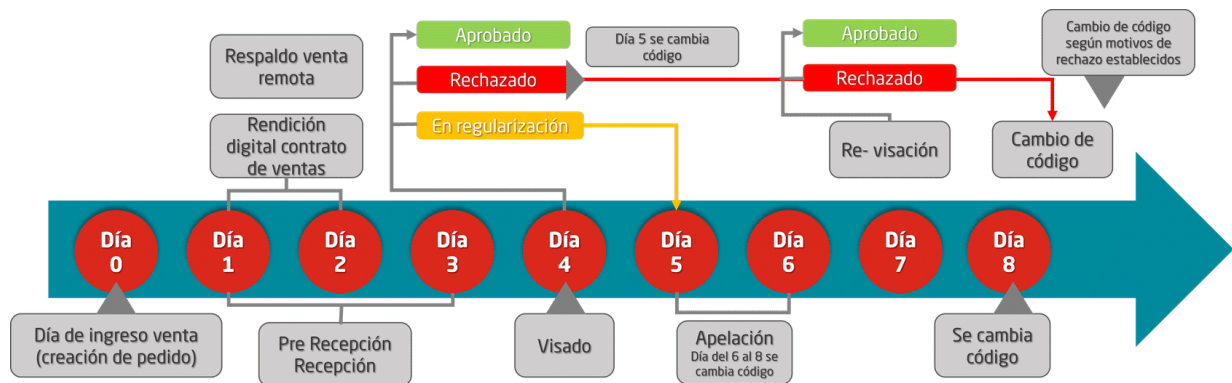
DEBES SABER:

El visado es el proceso en el que se revisan y auditan los contratos y documentos necesarios para realizar una venta para todos los canales

de ventas.

- Este procedimiento tiene como fin **velar por el fiel cumplimiento de las políticas y filtros de ventas de la compañía**, sancionando las faltas a la política y las malas prácticas para así lograr una venta de calidad.

FLUJO VISADO:



- El ejecutivo tendrá **2 días hábiles** para realizar la rendición de contratos desde el ingreso de la venta o fecha creación del pedido fijo o móvil.
- Si no se efectúa la rendición de contratos, pasará a un estado de Rechazo por no Rendición o Rendición Fuera de Plazo, se realizará cambio de código inmediato.
- Entre los días 1° y 3° hábiles, La Empresa Visadora, procederá a recepcionar los contratos respaldados en el Gestor Documental.
- El día siguiente de la recepción (día 4° hábil), La Empresa Visadora realizará el proceso de visado de aquellas ventas afectas.

- En el proceso de **Apelación**, para los contratos afectos, cuyo estado de Visado sea **En Regularización (tiene rechazos apelables)**, los ejecutivos tendrán 2 días hábiles para realizar gestión de aclaración.
- La Re-Visación de las ventas regularizadas se hará el día 7° hábil, las ventas que quedan en estado Rechazado (No acaradas en plazo o Rechazados), se les Cambiará Código el día 8° hábil.
- **Las Ventas no afectas**, que no ingresan a Flujo de Visado, deberán estar Rendidas en plazo, el incumplimiento generará un cambio de código por **No Rendición o Rendición Fuera de Plazo** (sin apelación).
- Dado que el cierre de mes ocurre los días 25 del mes siguiente de haber ingresado la venta, es responsabilidad del ejecutivo regularizarlas dentro del plazo correspondiente (48 horas hábiles) para que éstas no queden fuera del cierre.
- **Todos los canales presenciales deben dar cumplimiento con el respaldo digital de sus ventas, en forma, calidad y plazo.**• Apóyate en las publicaciones [Andes Claro](#).

CONSIDERACIONES FLUJO DE VISADO:

- **Revisión diaria:** es responsabilidad del ejecutivo ver diariamente el estado de sus ventas en la web de visado (módulo gestión de contratos):

- Cuando haya rechazos y regularizaciones, generalmente los ejecutivos son notificados vía correo electrónico, con copia a su supervisor para que se realicen las gestiones correspondientes (en caso de que queden en regularización). Sin embargo, esto no sucede en todos los casos, ya que cada canal es responsable de la creación, administración, y actualización de los mails de los ejecutivos en portal de visado. Por lo tanto, se recalca la responsabilidad del ejecutivo de chequear diariamente el estado de sus ventas en la web de visado “GESTIÓN DE CONTRATOS VTR”, al cual puede acceder desde la web o desde su dispositivo móvil en el link nuevo portal AGDC : <https://agdc.bst.cl/inicio>
- Las dudas respecto a los motivos de rechazo deben hacerlo a través de los Coordinadores por Canal de Ventas, para sucursales : jefesucursales@bst.cl; Canales Remoto o Terreno es Coordinador coordinador.visado@bst.cl
- Retiro de Contratos Físicos (respaldados digitalmente en el Gestor Documental KWCC), se realizará mensualmente, según agendamiento al mail rendiciondigital@bst.cl. Aplica sólo para Canal Terreno y Terreno negocios.



Conoce los demás procedimientos a través del siguiente [link](#)



¡Repasemos lo aprendido!

Selecciona la opción que consideres correcta:

El ejecutivo tendrá 2 días hábiles para realizar la rendición de contratos desde el ingreso de la venta o fecha creación del pedido fijo o móvil.

☐

Verdadero

☐

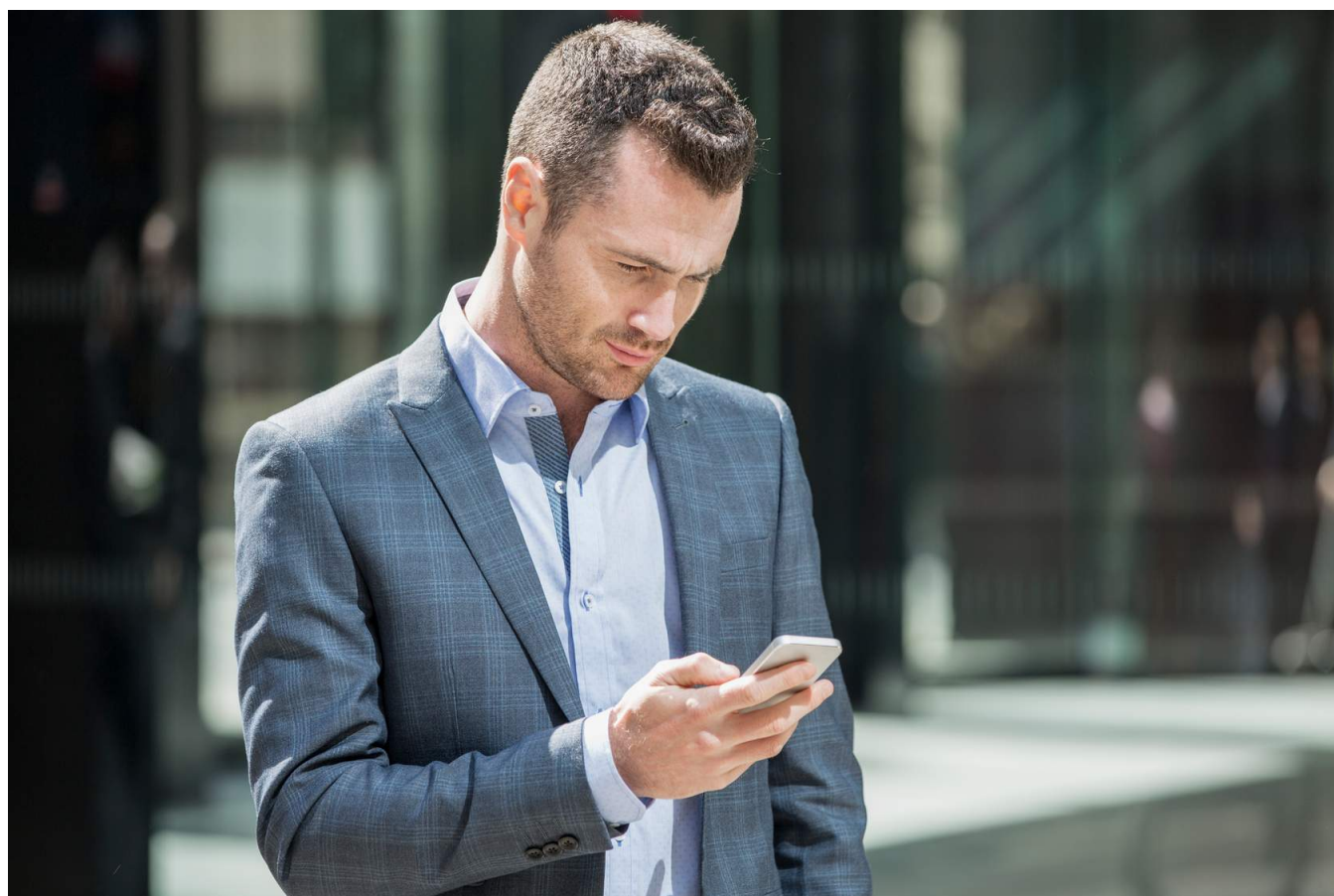
Falso

SUBMIT



DEBES VER TODO EL CONTENIDO PARA CONTINUAR

UNIDAD 3: MODELO VENTA CAC PYME



VALIDACIÓN:



Cientes RUTs mayor a 50 millones

1.- ¿QUÉ NECESITO PARA REALIZAR UNA COTIZACIÓN?	2. VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN	3. VALIDAR EN SERVICIOS IMPUESTOS INTERNOS (CONSULTAR SITUACIÓN TRIBUTARIA DE TERCEROS (SII.CL))
• Saber la cantidad de líneas a contratar. • Solo requiere líneas o quiere asociar equipos. • Tipo de equipos (si lo requiere) • Rut de Empresa y el Representante Legal (RRLL) • Nombre de Empresa y RRLL.		

1.- ¿QUÉ NECESITO PARA REALIZAR UNA COTIZACIÓN?	2. VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN	3. VALIDAR EN SERVICIOS IMPUESTOS INTERNOS (CONSULTAR SITUACIÓN TRIBUTARIA DE TERCEROS (SII.CL))
• Si el cliente acepta la oferta, el ejecutivo debe validar vigencia de la cédula de identidad del RRLL, visitando el link: Consulta vigencia documento (registrocivil.cl). Si el documento se encuentra vencido o bloqueado, cliente debe regularizar la situación antes de continuar. • Solicita al cliente copia de la escritura, donde se identifique claramente al Representante Legal y su poder de firma. La vigencia de este documento no debe ser mayor a un año.		

--

1.- ¿QUÉ NECESITO PARA REALIZAR UNA COTIZACIÓN?	2. VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN	3. VALIDAR EN SERVICIOS IMPUESTOS INTERNOS (CONSULTAR SITUACIÓN TRIBUTARIA DE TERCEROS (SII.CL))
a. Contribuyente presenta inicio de actividades. b. Fecha de inicio de actividades cuya antigüedad no debe ser inferior a 90 días. c. Actividades Económicas vigentes (Giro). d. Observación: Corresponde a recomendaciones generales que entrega el SII al consultor de la situación tributaria. (*) (*) No serán objeto de venta aquellas empresas que registran observaciones tales como: Cliente Comportamiento Irregular, Término de Giro, Declaraciones Inconsistentes, entre otros.		

CONSULTAR SITUACIÓN TRIBUTARIA DE TERCEROS

A través de esta opción, el SII proporciona información a los contribuyentes respecto de su situación tributaria, de manera que tomen conocimiento del estado en que se encuentran, al momento de realizar la consulta, y las situaciones que deben ser solucionadas. Junto con lo anterior, permite alertar a aquellas personas que efectúan operaciones con contribuyentes de comportamiento tributario irregular.

Nombre o Razón Social : CLARO CHILE SPA
RUT Contribuyente : 96799250-K

Fecha de realización de la consulta: 26-01-2024 08:23 hrs

a Contribuyente presenta Inicio de Actividades: SI

Fecha de Inicio de Actividades: 06-11-1999 b

Contribuyente autorizado para declarar y pagar sus impuestos en moneda extranjera: NO

Contribuyente es Empresa de Menor Tamaño (según Ley N°20.416) *: NO

(*) Las empresas de menor tamaño, según la Ley N° 20.416 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, se clasifican en función de sus ingresos anuales por ventas y servicios y otras actividades del giro en el último año calendario, en micro empresas (hasta 2.400 UF); pequeñas empresas (desde 2.401 y 25.000 UF); y medianas empresas (desde 25.001 y 100.000 UF).

c Actividades Económicas vigentes:

Actividades	Código	Categoría	Afecta IVA	Fecha
VENTA AL POR MAYOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION, ARTICULOS DE FERRETE	466302	Primera	Si	10-03-2000
VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA	469000	Primera	Si	12-05-1999

Para informarse sobre un documento específico del contribuyente, diríjase a Consulta de documentos autorizados.

d Observación:

Recomendación General
Como recomendación general, siempre que se realicen transacciones comerciales con cualquier contribuyente, el SII aconseja verificar, en las opciones anteriores habilitadas, el timbrado del documento y que la actividad económica esté vigente en las bases de datos del Servicio. Además, se recomienda verificar que el domicilio y la actividad económica consignados en la factura o boleta que reciba, correspondan al vendedor o prestador del servicio ofrecido.

Para un mayor resguardo, se recomienda efectuar el pago con cheque nominativo o vale vista a favor del proveedor, anotando al reverso el RUT del emisor y número del documento recibido.

Si el contribuyente correspondiente al RUT consultado, no está de acuerdo o desconoce la situación informada en esta consulta, deberá concurrir a la unidad del SII correspondiente a su domicilio para aclarar o resolver su situación.

Esta consulta no constituye una certificación del comportamiento tributario del contribuyente. De esta manera, si para un RUT no aparecen observaciones, no significa que en una posterior auditoría no se detecten problemas.

RESPALDO EN ONE:

DOCUMENTACIÓN PARA SUBIR EN ONE:

- Escritura de la empresa donde se identifique al o los Represente (s) Legal (es) y su poder de firma.
- Cédula de Identidad del o los Represente (s) Legal (es) por ambos lados.
- Cotizador con el detalle de la venta.

- En caso de Portabilidad, debe acompañar la boleta / factura de la competencia.
- Formulario Solicitud de Portabilidad.
- Correo de excepción en aquellos casos que corresponda.
(Autorizaciones, descuentos especiales, etc).

POLÍTICA DE VENTA Y AUTO-EXCEPCIÓN:

El siguiente resumen corresponde a la definición establecida para todo cliente del segmento Empresa (RUT mayor a 50 millones) que desea sumar a la contratación de sus líneas móviles uno o más equipos en arriendo.

Tipo de Venta	Consideración
Contratación Líneas Nuevas o Portabilidad con Equipo Propio (EP)	El canal podrá gestionar la venta de hasta 20 líneas con EP (<u>>20 deben ser escaladas a través de leads</u>).
Contratación Líneas Nuevas con Equipo en Arriendo	Cliente debe pagar el 100% del valor de los equipos en arriendo, con su tarjeta de débito o crédito, accediendo a la opción de pagar en 12, 18 o 24 cuotas, de acuerdo con convenio vigente.
Contratación de Líneas Portadas con Equipo en Arriendo	El cliente deberá pagar el 50% de PIE de o los equipos en arriendo y el 50% restante, podrá cargarlo a su factura de servicio en 12 o 18 cuotas.

Contratación **mixta de**
Líneas Nuevas y
Portadas

Si las portabilidades representan 70% del negocio, aplicarás la política PIE PIE + cuotas. Es decir: 50% del valor de o los equipos con su tarjeta de Débito o Crédito. El 50% restante en facturación mensual entre 12 y 18 cuotas.

COBRO EQUIPO - VENETA NUEVA PORTABILIDAD

El pago por concepto de PIE o por valor full de los equipos, **NO** corresponde a un abono a la cuenta del cliente como **“saldo a favor”**, sino un cargo que debe ser facturado de manera inmediata, para ello debes:-

- Generar el cobro a través de TBK (fuera de ONE).
- Solicitar impactar saldo a la cuenta financiera y emitir factura. Para ello debes enviar un correo a Andrea Proboste (andrea.proboste@e.clarovtr.cl) con los siguientes datos:

VENTA NUEVA (PAGO VALOR FULL)

VENTA PORTABILIDAD (PAGO PIE)

- **Asunto:** Venta PyME CAC - Pago Equipo valor Full
- **Cuerpo de correo:** Impactar monto en ONE y emitir factura manual por **concepto Compra Equipo**.
- (Incorporar Formulario Solicitud Factura)

VENTA NUEVA (PAGO VALOR FULL)

VENTA PORTABILIDAD (PAGO PIE)

- **Asunto:** Venta PyME CAC - Pago PIE + Cuotas
- **Cuerpo de correo:**
- Impactar monto en ONE y emitir factura **por concepto de PIE Equipo**. Cuenta Financiera: 2XXXXXXX
- Perfil de Facturación: 2XXXXXXX

NOTA: En ambos casos, se debe adjuntar:

Se debe adjuntar guía de despacho del equipo (indica serie),
"Constituye Venta".
Adjuntar comprobante de pago (Voucher).

EMISIÓN DE FACTURA:

Formulario solicitud FACTURA: completa los datos que corresponden en la columna 2.

Razón Social del cliente

XXXX XXXX XXXX

Rut del cliente	Con puntos, con guion
Dirección del cliente	datos del cliente si no los da, se escribe: SIN DIRECCIÓN
Correo electrónico del cliente	usarminusculas@xxxxxxxx.cl
Comuna del cliente	xxxxxxxxxx
Ciudad del cliente	xxxxxxxxxx
Giro	Información que indica SII
Factura - Boleta o Guía de referencia	Solo N° del documentos
Fecha Emisión factura – boleta o Guía de referencia separa por GUIÓN:	xx-xx-2023
Monto Neto Nota de crédito o Factura:	Monto neto sin puntos
Motivo anulación – descuento o facturación:	xxxxxxxxxx
Producto:	Desde El Código Hasta La Descripción Completa Del Producto Tal Como En La Guía.



Conoce los demás procedimientos a través del siguiente [link](#)



¡Repasemos lo aprendido!

Selecciona la opción que consideres correcta:

Es correcto afirmar que, siempre se debe solicitar al cliente copia de la escritura, donde se identifique claramente al Represente Legal y su poder de firma.

☐

Verdadero

☐

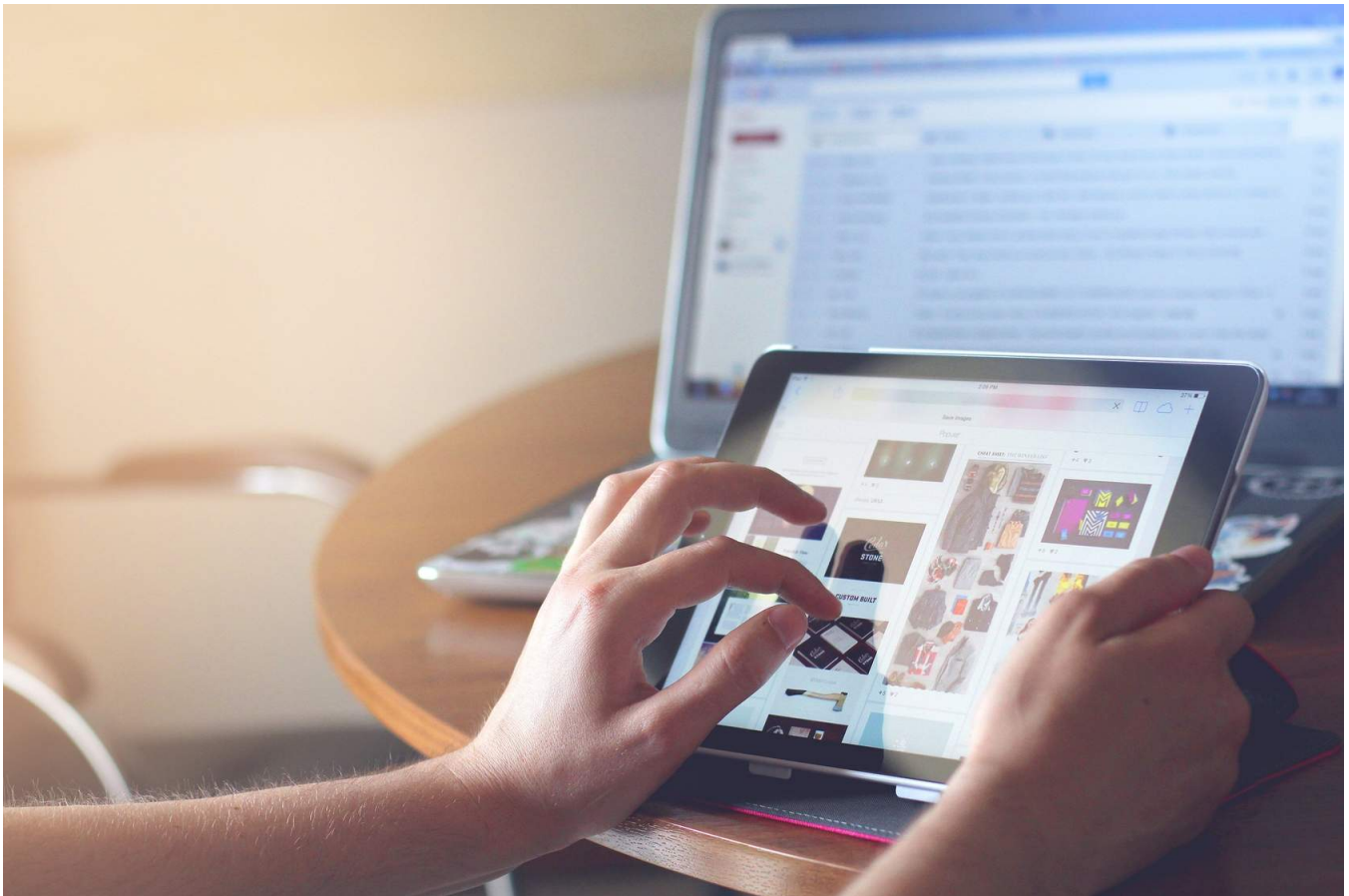
Falso

SUBMIT



DEBES VER TODO EL CONTENIDO PARA CONTINUAR

UNIDAD 4: POLÍTICA DE VENTA ENTRE CANALES ANDES



El propósito de la política de venta entre canales es establecer las normas de operación, control y condiciones generales para el resguardo de *ventas entre los canales* y en cualquiera de los sistemas en que esté ingresada la venta.

Aplica para todos los vendedores, internos y externos, de todos los canales de venta tanto para; servicios fijos y móviles.

CONSIDERACIONES AL SOLICITAR UN CAMBIO DE CÓDIGO

1

El límite de tiempo para realizar una solicitud de cambio de código es hasta el 6° día hábil una vez completada la instalación, de lunes a viernes sin considerar feriados. A excepción del último día del mes, donde sólo podrán realizar la solicitud hasta el 5° día hábil. En base de ventas fijas, deben ser ordenes en estado **instalada**. Posterior a este plazo, NO se considerará la revisión.

Las solicitudes referentes a la política de venta entre canales se deben realizar enviando un correo a: clarovec@clarovtr.cl.

Esto aplica sólo para casos de ventas entre canales o equipos, según se detalla a continuación:

☐

Ventas entre canales.

☐

Ventas dentro del canal Sucursal, pero entre distintas sucursales (CAC).



Ventas dentro de uno de los canales de Venta Remota, pero entre distintos operadores. (ej. entre Solvencia y GBI).



Ventas dentro de uno de los canales de Venta Presencial, pero entre distintos operadores/distribuidores.

2

Las solicitudes por ventas entre vendedores del mismo equipo, deben ser escaladas a la subgerencia de cada canal, según corresponda. A continuación, se indican los responsables:



Ventas dentro de una misma sucursal – Subgerentes de Atención Sucursales.



Ventas dentro de un mismo equipo de Venta Remota - jefe de Operaciones del canal.



Ventas dentro de un mismo operador – Administrativo de Ventas del canal.



Ventas dentro del canal, pero entre distintos operadores (ej. entre San Lucas y Mirasol) – Administrativo de Ventas del canal.

Una vez recibida la solicitud el plazo de respuesta por parte del equipo que valida las solicitudes, al cambio de código es de 72 horas hábiles (de lunes a viernes sin considerar feriados). En periodos de contingencia el plazo será de 96 horas, lo cual será siempre informado a los canales previamente.

Para solicitar cambio de código se debe completar la tabla que está a continuación, llenando todos los datos solicitados, y debe ser enviada por un **supervisor/BO/coordinador** al correo indicado. Sin los datos requeridos, o bien, no es enviado por el supervisor/BO/coordinador a cargo, no puede ser revisado, esto es de responsabilidad del interesado, y con ello, no afecta los plazos estipulados aquí.

Rut cliente	Código vendedor actual	Número de pedido completado	Código nuevo vendedor	Número de pedido cancelado	Motivo del cambio	Servicios	Fecha ingreso venta

Los datos requeridos son:

- o Rut del cliente.
- o Número de pedido de ventas completadas.
- o Motivo del cambio
- o Código de vendedor actual.
- o Código de nuevo vendedor.
- o Servicios: productos para los que se está solicitando el cambio de código
- o Fecha ingreso de la venta.

Una vez recibida la respuesta por parte del equipo que valida las solicitudes, tendrán un plazo de 72 horas hábiles para apelar. La respuesta a esta apelación se entregará en un plazo de 72 horas hábiles.

RESGUARDO DE VENTA



RESGUARDO DE VENTA

Es una actividad o gestión realizada sobre un cliente, a través de distintos tipos de validaciones, que impiden un correcto ingreso de un pedido de venta.

Existen cinco escenarios para el resguardo de ventas, de acuerdo a lo siguiente:

→ Por el sistema, con una intención de venta → Resguardo de Rut y Dirección.

- Por el sistema, con venta pendiente de pago → Resguardo de Rut y Dirección.
- Por el ejecutivo, con una solicitud en SIAD → Resguardo de Dirección.
- Por el sistema, con una venta en pendiente comercial → Resguardo de Rut y Dirección.
- Al generarse una OT → Resguardo de Rut y Dirección.



**Te invitamos a revisar en detalle cada escenario
ingresando [AQUÍ](#)**

CONTINUAR

UNIDAD 5: PLATAFORMAS STREAMING PLANES MÓVILES



**¡AHORA LOS PLANES MÓVILES
LIBRES INCLUYEN SUSCRIPCIÓN**

GRATUITA A PLATAFORMAS STREAMING!

Revisemos a continuación el detalle de cada de una de las Apps:



Es una experiencia de streaming que reúne series y películas nuevas e icónicas de HBO, Warner Bros., DC, Cartoon Network y Max Originals. Puede reproducir hasta 2 pantallas de manera simultánea.

Plan básico con anuncios



Es el servicio de streaming con éxitos de taquilla, contenido original y los programas del momento. Está compuesto por servicios de transmisión directa al consumidor reconocidos a nivel mundial en formatos gratuitos,



Es una App donde se muestra todas las teleseries nacionales que se han transmitido alguna vez en la señal de Mega. Puede reproducir solo 1 pantalla.

Suscripción Gratis

CONDICIONES PLATAFORMAS STREAMING

Revisemos a continuación las condiciones comerciales:

Condiciones Comerciales	Activación Suscripciones	Clientes Claro Hogar
Las suscripciones se asocian a un RUT en particular, el del titular de la/las líneas contratadas. Por lo tanto, independiente del número de líneas que contrate el cliente, sólo se generará una suscripción para cada	Si el cliente ya posee servicios móviles contratados con Claro Móvil y se encuentra en situación de mora (solo en su servicio de telefonía móvil) no podrá acceder a los servicios de streaming incluidos en su plan	Si el cliente tiene suscripciones de Max o Mega Go a través de sus servicios de cable con Claro, no adicionará suscripciones ya que se genera

servicio de streaming incluido en su plan.	contratado hasta solucionar su situación de mora.	una por Rut de titular.
Este beneficio estará sujeto a que el plan contratado y objeto del mismo, se encuentre vigente y activo.	Las suscripciones a los servicios de streaming podrán ser activadas una vez el cliente reciba sus credenciales de la Sucursal Virtual (SV).	

PLANES MÓVILES CON PLATAFORMAS STREAMING INCLUIDAS:

PLAN MAX L LIBRE	PLAN MAX XL LIBRE	PLAN MAX LIBRE PRO
GB LIBRES 300 GB ALTA VELOCIDAD Precio Mensual \$14.990	GB LIBRES 500 GB ALTA VELOCIDAD Precio Mensual \$18.990	GB LIBRES 1000 GB ALTA VELOCIDAD Precio Mensual \$22.990
☎ Minutos libres a 300 números 🌐 Roaming: 40 min + 2GB + 40 SMS 📶 LDI: 40 minutos	☎ Minutos libres a 300 números 🌐 Roaming: 60 min + 3GB + 60 SMS 📶 LDI: 60 minutos	☎ Minutos libres a 300 números 🌐 Roaming: 100 min + 5GB + 100 SMS 📶 LDI: 100 minutos
Incluye: max mGO	Incluye: max mGO Paramount+	Incluye: max mGO Paramount+

- El nombre del plan con aplicaciones streaming, lleva el prefijo 10 2024.

- Aplica para venta (con o sin portabilidad) y **cambios de plan**.
 - Planes tienen reajuste IPC.
 - La activación de las aplicaciones streaming, están asociadas al RUT, por lo tanto, si el cliente tiene más de un PCS asociado a su cuenta, no significa que tendrá más cuentas disponibles asociadas a las OTT.
 - Recuerda al cliente, que para descargar las OTTs debe tener una cuenta de email asociada a su equipo móvil, en caso que no disponga de ella, debes informar que debe gestionar su creación de manera privada, con el fin de resguardar sus datos personales.
-

ARGUMENTOS DE VENTAS

- **Únicos planes con suscripciones de streaming incluidas en el plan móvil, sin costos adicionales.**
- **Tenemos la mayor oferta en cuanto a precios de mercado, y aún así decidimos mejorar nuestro producto sin aumentar precios.**
- **Beneficio único en el mundo de la telefonía, es mucho más económico obtener estas suscripciones a través de los planes móviles de Claro.**
- **Las mejores series y películas en la palma de tu mano.**



BENCHMARK

Plan Max XL Libre (500 GB)

	WOM	Claro ⁺	e entel	movistar	WOM
2	\$11.990	Plan (Oferta Masiva) \$13.990		\$16.792	\$13.990
0	\$5.990	MAX \$0		\$5.990	\$5.990
0	\$1.990	MEGA \$0		\$1.990	\$1.990
		Paramt. \$0		\$4.299	\$4.299
2	\$19.970	Total \$13.990		\$29.071	\$26.269

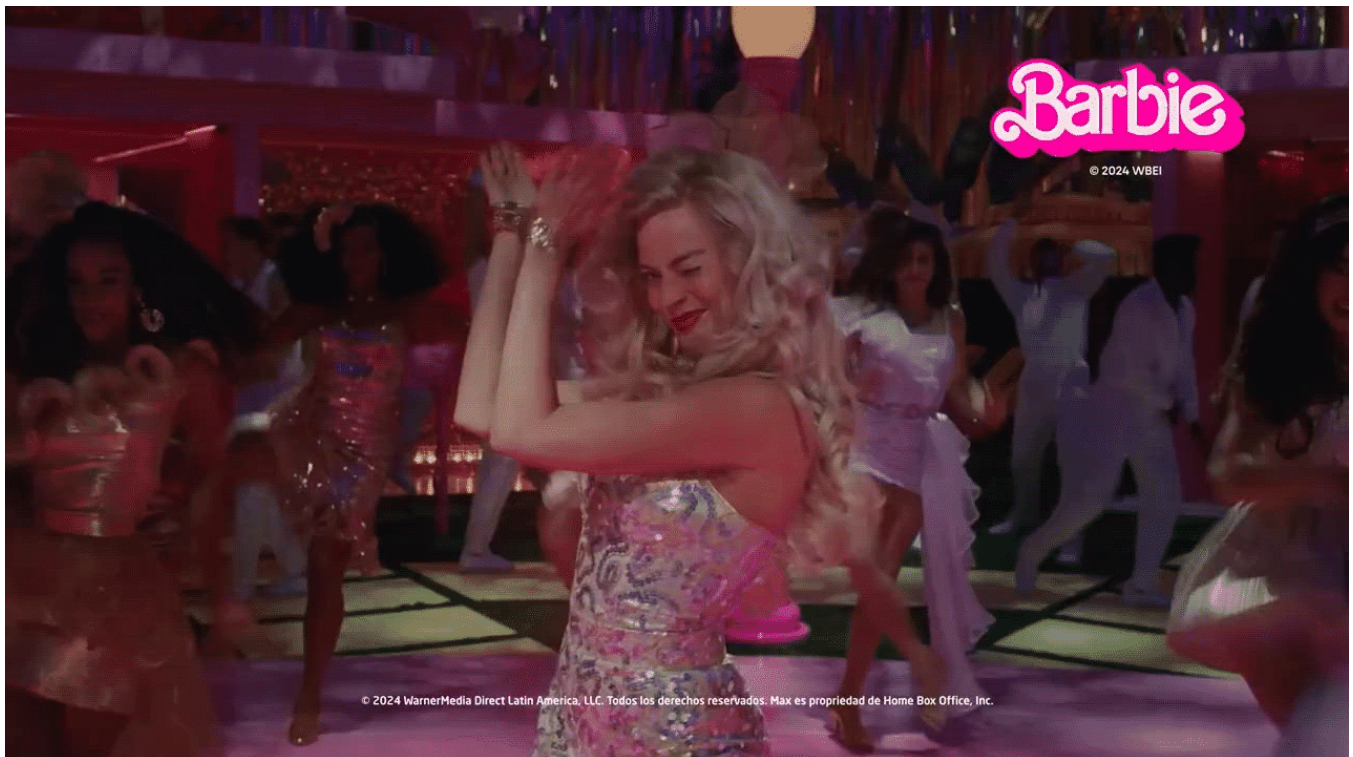
Plan Max L

Plan (Oferta Masiva)	
MAX	
MEGA	
Paramt.	
Total	

FLUJO DE ACTIVACIÓN - PLATAFORMAS STREAMING



- MAX Originals
- Todo el contenido de HBO
- Grandes franquicias
- Estrenos recién salidos del cine





- Series y teleseries que se han transmitido por Mega
 - Capítulos 48 horas antes que en la tele
-



- Paramount original
- Películas clásicas de Paramount Pictures

- Todo el universo Nickelodeon y Nick Jr
-



¡Repasemos lo aprendido!

Desliza a la opción que consideres correcta:

La activación de las aplicaciones streaming, están asociadas al RUT, por lo tanto, si el cliente tiene más de un PCS asociado a su cuenta, no significa que tendrá más cuentas disponibles asociadas a las OTT.

☐

Verdadero

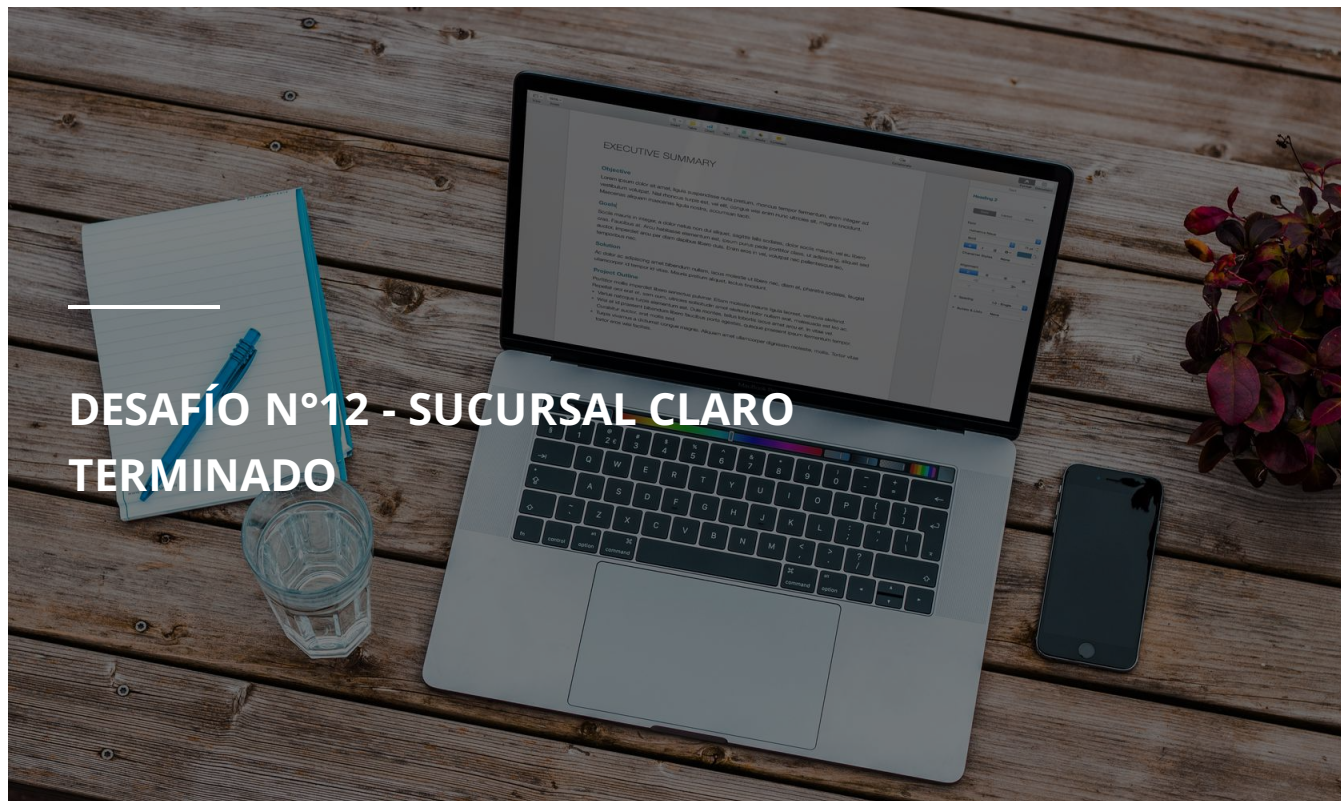
☐

Falso

SUBMIT

CONTINUAR

DESAFÍO TERMINADO



DESAFÍO N°12 - SUCURSAL CLARO TERMINADO



**FELICITACIONES TERMINASTE EXITOSAMENTE EL DESAFÍO N°12 -
SUCURSAL CLARO**

Para salir del Desafío solo debes presionar el botón "Finalizar"

FINALIZAR