

DESAFÍO A TUS CONOCIMIENTOS N° 06 - DEALER CLAROVTR



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.
- Considera que todos los contenidos incluidos en esta edición **podrían sufrir actualizaciones durante el periodo que lo estés realizando**, por lo que es importante que siempre revises CLAVE.

DESDE EL 03 AL 28 DE JUNIO 2026



BIENVENIDA



UNIDAD 1: INICIO DE SESIÓN



UNIDAD 2: PORTABILIDAD DE POST A POST





DESAFÍO TERMINADO

BIENVENIDA



**¡BIENVENIDOS A ESTA EDICIÓN ESPECIAL DEL
DESAFÍO DONDE REVISAREMOS EL CURSO
FRONT COMERCIAL!**



OBJETIVO:

Conocer el paso a paso para ingresar una portabilidad de Post a Post a través de Front Comercial.

Para cumplir dicho objetivo revisaremos las siguientes unidades:

- **Unidad 1:** Inicio de sesión
 - **Unidad 2:** Portabilidad de Post a Post
-

CONTINUAR

UNIDAD 1: INICIO DE SESIÓN



¿QUÉ ES FRONT COMERCIAL?

Es el sistema que te permitirá ingresar todas las ventas pertenecientes al negocio móvil de Claro Chile. Dentro del sistema Front Comercial (Móvil) el ejecutivo podrá realizar las siguientes ventas:

1

VENTA NUEVA: Es la contratación de una nueva línea telefónica.

2

PORTABILIDAD POST A POST: Portabilidad de un número Postpago de la competencia a Postpago Claro.

3

PORTABILIDAD PRE A POST: Portabilidad de un número prepago de la competencia a número Postpago Claro.

4

PORTABILIDAD PRE A PRE: Portabilidad de un número prepago de la competencia a número prepago Claro.

5

MIGRACIÓN: Es el traspaso de una línea telefónica prepago Claro a Postpago Claro.

PASOS DEL PROCESO DE LA VENTA:

Para llevar a cabo el proceso de la venta es importante seguir los siguientes pasos.

Presiona sobre cada paso y revisa la definición



Cliente



Servicios



Facturación



Finalización



Cliente



Servicios



Facturación



Finalización

Facturación



Sección del sistema que aparece una vez que se verifique la venta, esta se divide en 3 pasos, sección de selección de cuenta, firma de contrato y registro de pago.



Cliente



Servicios

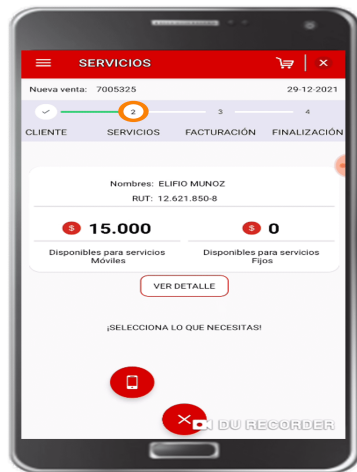


Facturación

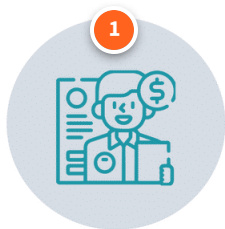


Finalización

Servicios



En la pantalla "Servicios" se podrá apreciar información referente a la venta móvil que se desea hacer.



Cliente



Servicios

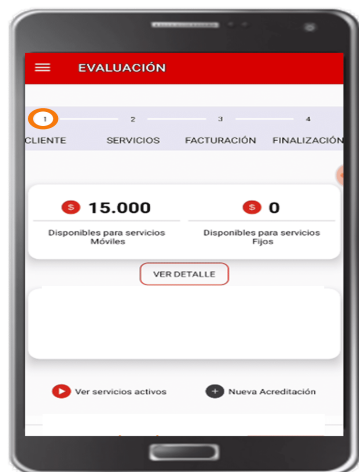


Facturación



Finalización

Cliente



En la pantalla "Cliente" se podrá apreciar información referente al cliente, la evaluación comercial realizada y además el tipo de venta que se desea llevar a cabo.



Cliente



Servicios



Facturación



Finalización

Finalización



En esta pantalla se podrá ingresar series y cierre de la venta.

INICIO DE SESIÓN:

Revisemos a continuación el paso a paso para iniciar sesión en Front Comercial Modalidad Smartphone:



Las imágenes que se muestran a continuación son referenciales.

Presiona "Play" para visualizar la información.



0:00 / 0:43



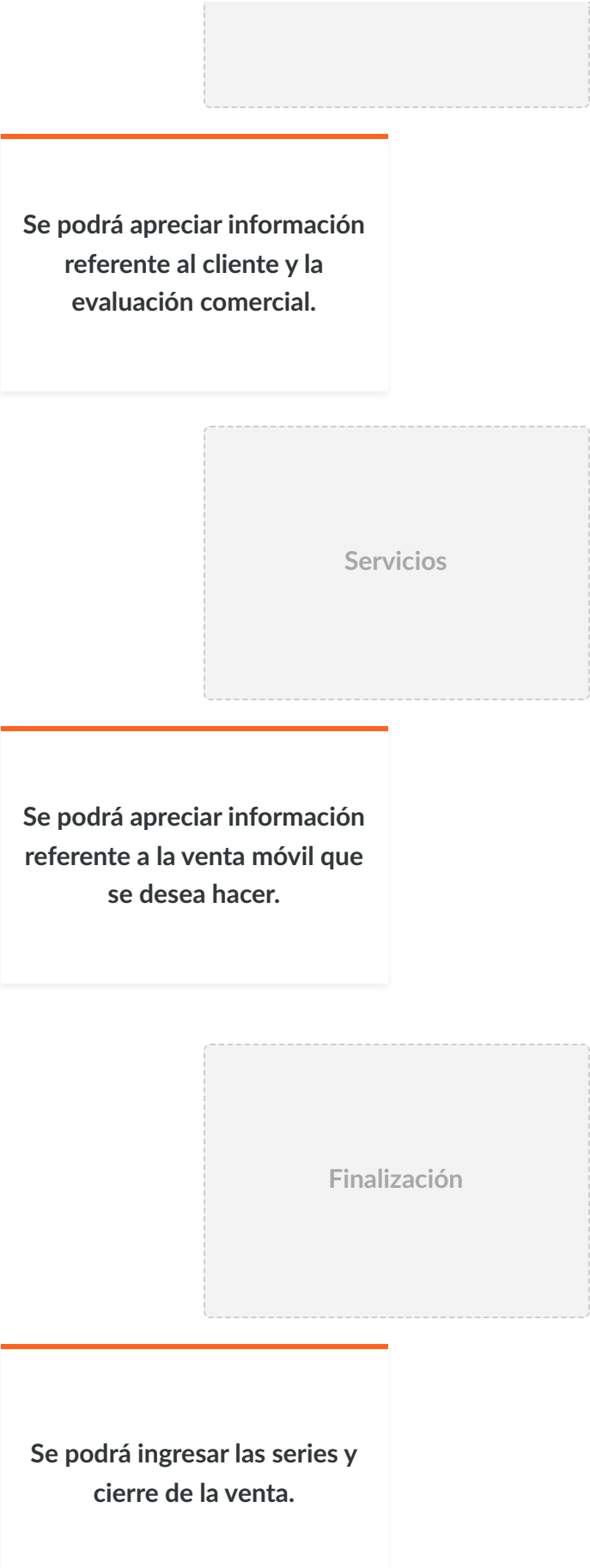
Descarga a través de la Biblioteca Virtual el instructivo para instalar la aplicación.



¡Repasemos lo aprendido!

Desliza a la opción que consideres correcta

Cliente



**Se podrá apreciar información
referente al cliente y la
evaluación comercial.**

Servicios

**Se podrá apreciar información
referente a la venta móvil que
se desea hacer.**

Finalización

**Se podrá ingresar las series y
cierre de la venta.**

CONTINUAR

UNIDAD 2: PORTABILIDAD DE POST A POST



PORTABILIDAD DE POST A POST

En esta unidad revisaremos el paso a paso a seguir para el ingreso de una Venta Portabilidad de Post a Post.



Nota: Presiona sobre las imágenes para ampliarlas.

Las imágenes mostradas a continuación son referenciales.

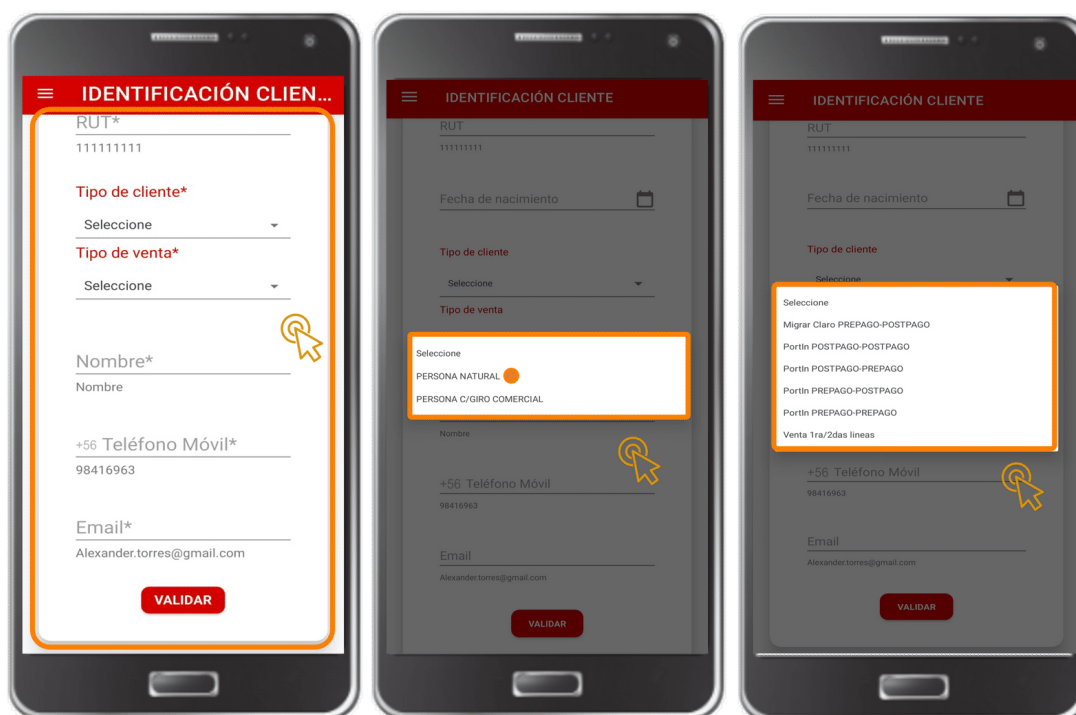
PASO 1: CLIENTE

Al presionar la botonera "**Nueva intención de venta**" el sistema nos envía al primer paso del ingreso de la venta. Se debe digitar RUT, tipo de cliente, tipo de venta, nombre, teléfono móvil y email.

1. En la opción tipo de cliente se debe seleccionar: Persona Natural
2. En tipo de venta se debe elegir la venta a realizar:

Port-in Postpago-Postpago

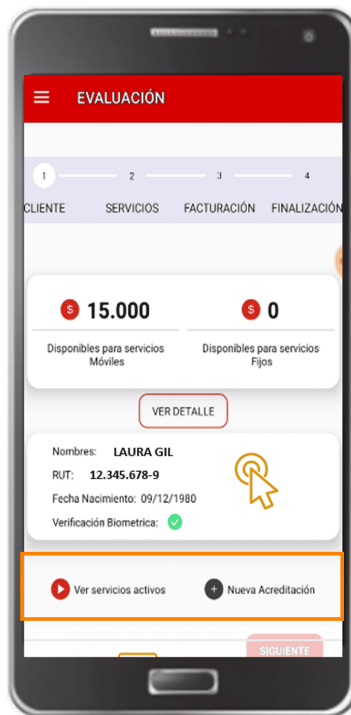
Ingresados los datos presionamos "**Validar**"



PASO 1: CLIENTE

Validados los datos visualizarás la pantalla **"Cliente"** donde se podrá apreciar la información referente al cliente, la evaluación comercial realizada por el sistema de forma automática la cual corresponde a la acreditación Sin Acreditación, datos del cliente y dos botoneras: ver servicios activos y nueva acreditación. ONU

Desde las botoneras **"Ver servicios activos"** se podrá visualizar todos aquellos servicios que tenga el cliente activo en nuestra compañía. Y desde **"Nueva Acreditación"** el ejecutivo podrá cambiar el tipo de acreditación de ingresos para mejorar el límite de endeudamiento entregado por el sistema, en caso de ser necesario.



PASO 1: CLIENTE

Para conocer el resultado de la evaluación se debe presionar la botonera **"Ver Detalle"** en donde apreciará en detalle los datos de la evaluación comercial realizada.

A continuación, podemos visualizar el resultado de la evaluación comercial:

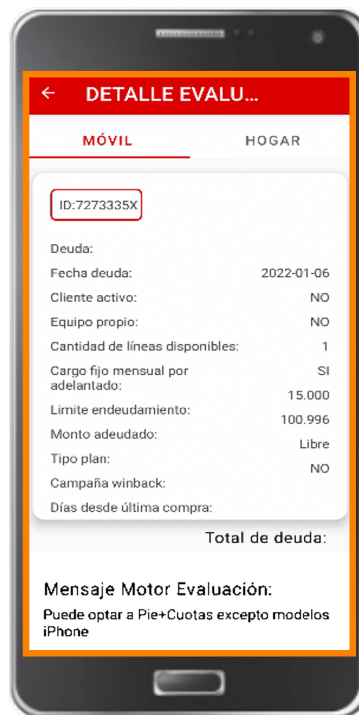
- ID (identificación de la evaluación)
- Deuda
- Fecha de la deuda
- Cliente activo
- Equipo propio
- Cantidad de líneas disponibles

- Cargo fijo mensual por adelantado
- Límite de endeudamiento
- Monto adeudado
- Tipo de plan
- Campaña Winback móvil (permite el ingreso de ventas en Rut con deuda histórica debe indicar SI).
- Días desde la última compra
- Mensaje Motor Evaluación

Si el cliente **presenta deuda** en la compañía donante se le debe indicar al cliente que la debe pagar o confirmar según tabla si puede optar al beneficio del pago de la boleta:

Nºde líneas portadas	Monto de deuda
1	Hasta \$18.000
2	Hasta \$27.000
3	Hasta \$36.000
4	Hasta \$45.000
5	Hasta \$54.000
6 o más	Hasta \$63.000

- Debe respetar el monto bajo los cuales aplica el pago de deuda.
- No aplica para venta con equipo en boleta.
- No se aplicará pago de deuda en venta cruzada, es decir ventas que sean portadas desde VTR.
- Solo aplica para personas naturales en boleta. No aplica para empresas y facturas.



PASO 1: CLIENTE

Si el límite de endeudamiento entregado en primera instancia por Front Comercial no es suficiente para contratar, se tiene la posibilidad de cambiar el medio de acreditación de ingreso desde la opción "Nueva Acreditación". Desde este menú se puede seleccionar el tipo de

acreditación para evaluar al cliente, dependiendo del tipo de venta que se está ingresando y según el tipo de acreditación seleccionada se mostrará un formulario distinto según la configuración para esa acreditación.

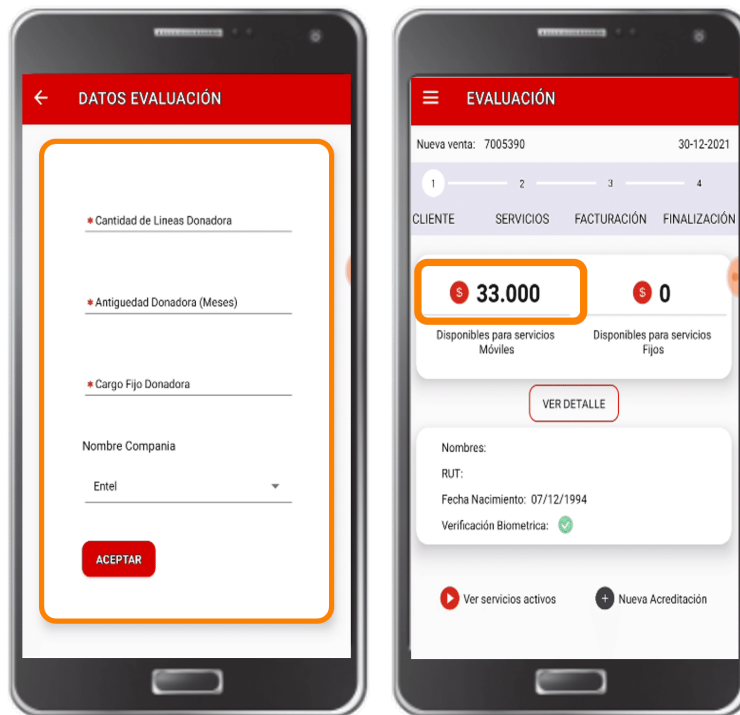
En este ejemplo de Portabilidad de Post-Post seleccionaremos **"Cliente Competencia"**



PASO 1: CLIENTE

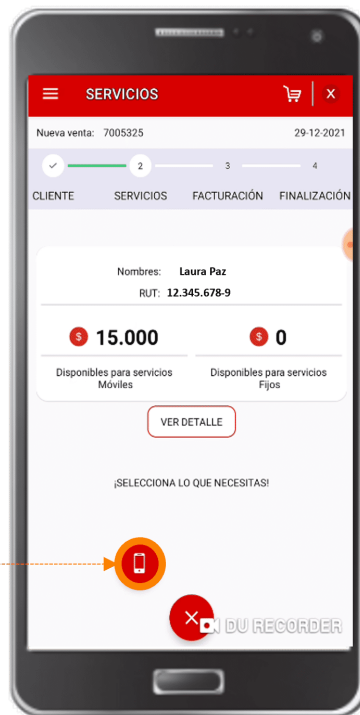
Seleccionado el tipo de acreditación de ingresos **"Cliente Competencia"** el sistema nos solicitará completar algunos datos como: cantidad de líneas donadora, antigüedad donadora, cargo fijo donadora y nombre de compañía. Completado estos datos se debe presionar la botonera **"Aceptar"**.

El sistema nuevamente entrega un límite de endeudamiento, el cual se debe revisar el detalle desde la botonera de **"Ver detalle"**.



PASO 1: CLIENTE

Revisado el detalle de la evaluación desde la página principal se debe presionar la botonera "Siguiente" Para continuar con el flujo se debe presionar la botonera "+" y luego el ícono "Móvil"



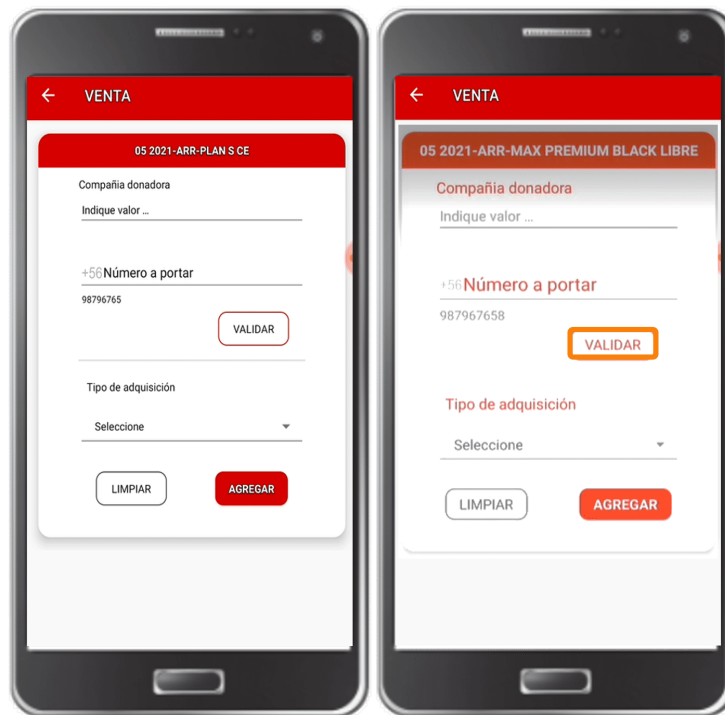
PASO 2: SERVICIOS

Desde la opción "**Catálogo**" se muestra los planes disponibles y el tipo de adquisición. En la sección "**selecciona plan**" se podrá agregar el plan que se está queriendo vender al cliente, desde esta pantalla se podrá visualizar el detalle de cada uno. Para seleccionar la oferta que ha solicitado el cliente debes presionar sobre el plan.



PASO 2: SERVICIOS

Seleccionado el plan que el cliente desea contratar, el sistema emitirá una nueva ventana emergente que se debe completar con los siguientes datos: Compañía donadora, Número a portar y tipo de adquisición. Ingresados los datos de la compañía donante y número a portar debemos presionar **"Validar"**



PASO 2: SERVICIOS

Una vez se ha validado el número a portar aparecerá un mensaje: **VALIDADO** y a continuación mostrará una nueva pantalla emergente indicando el resultado de la validación.



PASO 2: SERVICIOS

En el proceso de validación de una portabilidad, en caso de que el sistema registre **un rechazo de portabilidad**, se mostrará el detalle con la causa correspondiente. A continuación, se presenta la pantalla que se desplegará:

Resultado validación

Validación de portabilidad

☒

Revise el listado de los posibles rechazos antes de continuar

INVALID

Número a portar

56969633017

Compañía Donadora

MOVISTAR MOVIL

Tipo cliente

Natural

Mensaje OAP

1 o más de los NTs no están en Plan de Numeración

▲ Posibles rechazos

Portabilidad en curso

NO

Prohibición de portabilidad

NO

Tipo de servicio

NO

Saldo pendiente actual operador

NO

Titularidad

NO

Modalidad

NO

Línea activa

NO

Servicio especial

NO

ACEPTAR

PASO 2: SERVICIOS

Detalle de **Posibles Rechazos** de Portabilidad:

**Presiona la imagen para ampliar*

Rechazo	Significado	Acciones
Portabilidad en curso	El PCS actualmente tiene una portación hacia otro operador.	Si el cliente confirma que NO solicitó una portación reciente, se debe escalar al buzón de portabilidad para que lo escale al operador actual si corresponde.
Prohibición de portabilidad	El PCS se portó hace menos de 120 días.	
Tipo de servicio	Se está portando como fijo un teléfono móvil o viceversa.	Confirmar que haya seleccionado ej, movistar móvil y NO movistar fijo.
Saldo pendiente actual operador	Que tiene una boleta emitida/vencida con su actual operador.	Solicitar la regularización al operador vía buzón de porta o agendar la llamada para el día siguiente.
Titularidad	El PCS no pertenece al Rut que se está generando la venta.	Validar contra boleta y escalar al buzón de porta si corresponde, para que gestione con el operador actual.
Modalidad	El PCS es Postpago y se está ingresando como Prepago, o viceversa.	Validar contra boleta y escalar al buzón de porta si corresponde, para que gestione con el operador actual.
Línea Activa	Esto significa que el PCS tiene un bloqueo en su operador actual (por robo, etc). También se usa este rechazo para líneas nuevas que NO tienen los 60 días de antigüedad.	Validar contra boleta y escalar al buzón de porta si corresponde, para que gestione con el operador actual.
Servicio especial	Esto es para portabilidad desde fijo principalmente. Ocurre cuando el PCS es parte de una centena y no se puede portar unitario, se debe portar el rango completo.	Validar contra boleta y escalar al buzón de porta si corresponde, para que gestione con el operador actual.

Adicionalmente, **existen 3 rechazos**, relativamente comunes dentro de los rechazos posibles, que no aparecen directamente en el listado de motivos de rechazo, pero que en caso de aplicar, aparecerán en la esquina superior derecha:

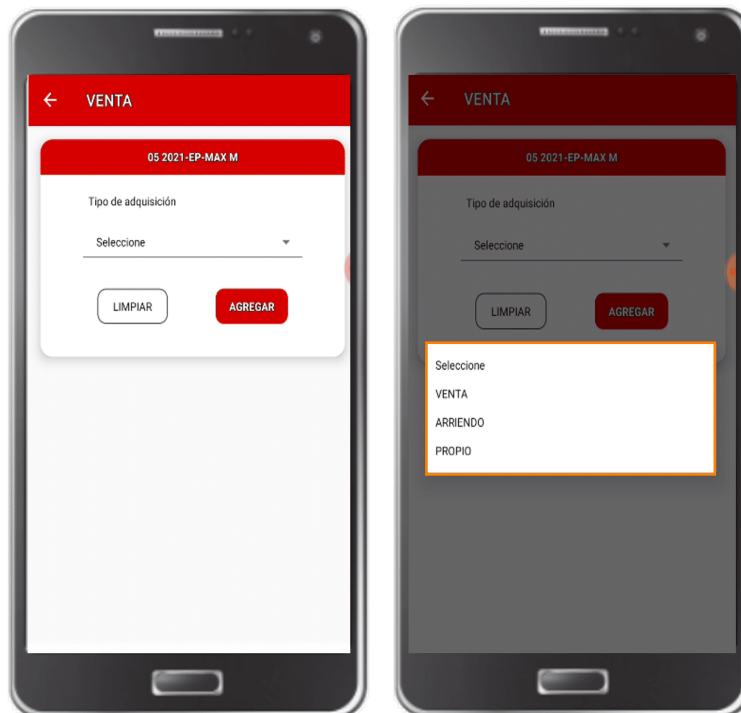
**Presiona la imagen para ampliar*

Mensaje	Significado	Acción
Comunicarse con administrador de sistema; error de proceso inesperado	Error en la Donante	Solicitar la regularización al operador vía buzón de porta.
Receptor y Donante son iguales para uno o más NTs	Número ya es de Claro	
Respuesta del Donador no recibida	Error en la Donante	Solicitar la regularización al operador vía buzón de porta.

PASO 2: SERVICIOS

Posteriormente se debe seleccionar el tipo de adquisición del equipo: **Venta, Arriendo o Propio.**

1. **Venta:** hace referencia que el cliente desee comprar un equipo. Se debe agregar Marca y Modelo del equipo.
2. **Arriendo:** hace referencia que el cliente lleva un equipo asociado a un plan en calidad de arriendo, cancelando una cuota mensual por el equipo (se debe agregar Marca y Modelo).
3. **Propio:** hace referencia que el equipo es propiedad del cliente. El IMEI para este tipo de adquisición se completa de forma automática.



Importante

Es importante conocer la combinación de Tipo de Planes – Tipos de Adquisición al ingresar una venta, veamos:

- Para los planes tipo ARR se podrá seleccionar el tipo de adquisición: **Arriendo, Venta.**

•Para los planes tipo Diferidos (DIF) se podrá seleccionar el tipo de adquisición: **Propio y Venta (Valor Full)**.

•Para los planes GGTT se podrá seleccionar el tipo de adquisición: **Propio**.

•Para los planes EP se podrá seleccionar el tipo de adquisición: **Propio y Venta (Valor Full)**.

Modalidad de Plan	Arriendo	Venta	Propio
Planes tipo ARR			
Planes tipo Diferidos (DIF)			
Planes GGTT			
Planes EP			

PASO 2: SERVICIOS

Agregado el tipo de adquisición el sistema entregará un mensaje que muestra los cargos asociados. El mensaje mostrará la siguiente información:

- Descripción del plan: nombre del plan que fue agregado en sección "selecciona tu plan"
- Descripción del equipo: aparecerá la descripción del equipo en caso de que el cliente lleve un equipo en arriendo o en venta.
- Cargo fijo mensual: total de cargos fijos
- Cargo de activación: total de cargos de activación.
- Valor Simcard: valor total simcard (costo \$0)
- Total: valor total de los detalles que se mencionan anteriormente. Cancelar: Al ser seleccionado se cierra la pantalla de cargos asociados.

Revisada toda la información de los cargos asociados se debe presionar la botonera **"Aceptar"**

Cargos asociados

● 05 2021-ARR-MAX PREMIUM BLACK LIBRE

Cargo fijo mensual: \$25.990

● SKU 70008438 - LG K22 32LMK200H TN POST

Cargo de activación: \$302.333

Valor SIMcard: \$0

Monto pie: \$0

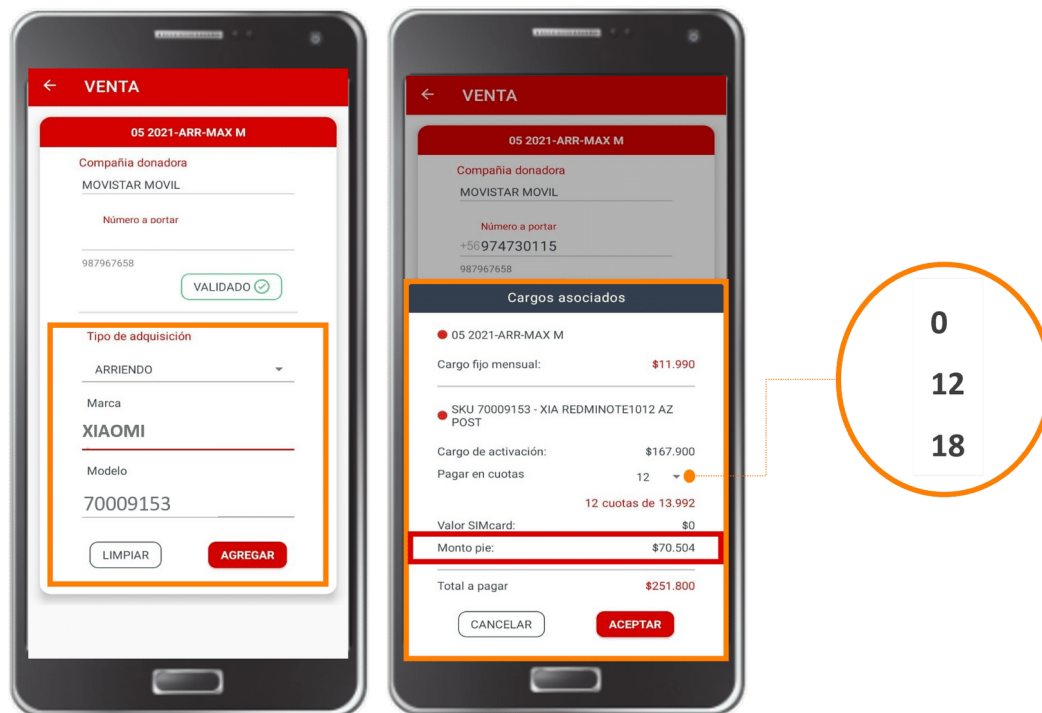
Total a pagar \$302.333

CANCELAR

ACEPTAR

PASO 2: SERVICIOS

En caso de que el resultado de la evaluación arroje **"Puede optar Pie+cuotas"** desde esta pantalla "Cargos de asociados" puede seleccionar el número de cuotas 12 o 18 que el cliente puede pactar su equipo. Siempre y cuando los equipos se encuentran en la planilla de cargos de activación en la opción Financiamiento. Y el valor del Pie, el sistema lo arrojará de forma automática



PASO 2: SERVICIOS

PIE VARIABLE PARA EQUIPOS

Al momento en el que un potencial cliente desee realizar la compra de un equipo, podrá optar a un pago inicial diferido dependiendo del grupo de riesgo en el que se encuentre y del equipo solicitado. Cada combinación del grupo de cliente y segmento genera un ponderador sobre **el pie referencial del equipo**.

- Importante: independientemente del valor del pie y de las cuotas, el monto total del equipo se mantiene igual en todos los casos.
- **Aplica exclusivamente para no clientes con portabilidad de post a post.**
- Se podrá ofrecer un menor pie (o incluso pie 0) a potenciales clientes bien evaluados, lo que facilitaría el cierre de venta de equipos.

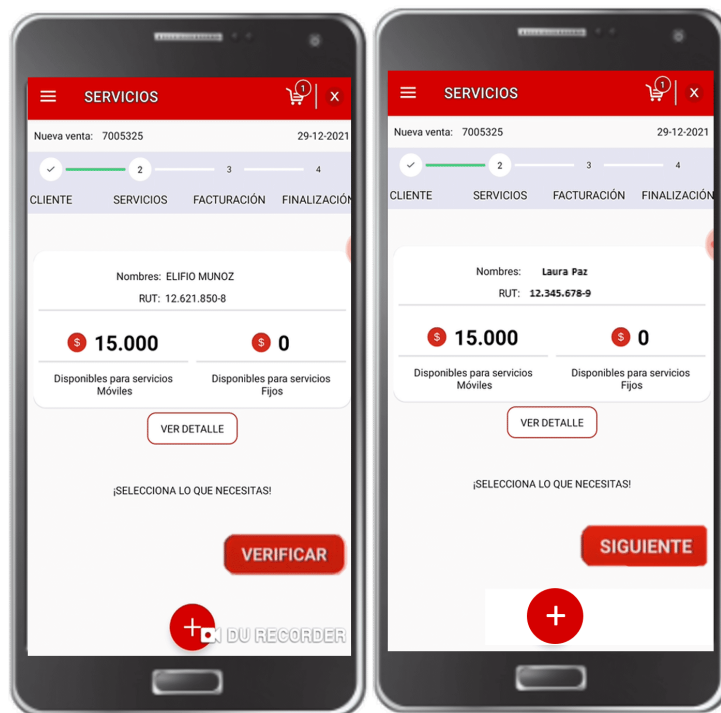
- Permitir a clientes que anteriormente no hubieran podido llevarse un equipo en la boleta, puedan hacerlo con un pie más elevado.
- Considerar que siempre se puede ofrecer la opción de pago en tarjeta en caso de que el potencial cliente no le interese pagar un pie elevado (si aplica).
- **Nota importante:** este cálculo es 100% automático, el ejecutivo no necesita realizar ningún paso extra.

Multiplicador	LOW	MID	HIGH	PREMIUM
Muy riesgoso	4	4	4	4
Riesgoso	1,5	1,5	1,5	1,5
Normal	1	1	1	1
Confiable	0,5	0,5	0,5	0,5
Muy Confiable	0	0	0	0

PASO 2: SERVICIOS

Al presionar la botonera **"Aceptar"** cargos de activación el sistema redirigirá a la página principal. Para continuar la venta debemos presionar la botonera **"Verificar"**. Luego, **"Siguiendo"**

En caso de una venta de varias líneas se debe verificar y presionar el ícono móvil y seleccionar nuevamente tipo de venta, plan y tipo de adquisición tal como lo vimos anteriormente.



PASO 2: SERVICIOS

Al presionar la botonera "**Carro de compras**" visualizarás:

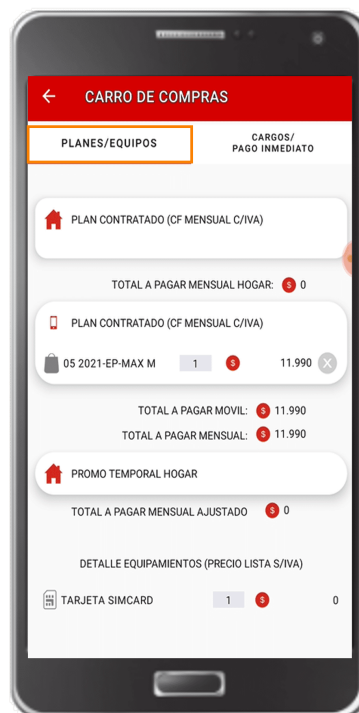
En la opción PLANES/EQUIPOS:

1. Sección plan contratado (CF mensual C/IVA): se muestra los planes contratados por el cliente y el costo que debe cancelar.
2. Detalle Equipamientos (precio lista s/IVA): muestra el costo del equipo.
3. Tarjeta SimCard: muestra la cantidad de SimCard asociadas a la venta.

En la opción CARGOS ACTIVACIÓN POR EQUIPAMIENTO (S/IVA):

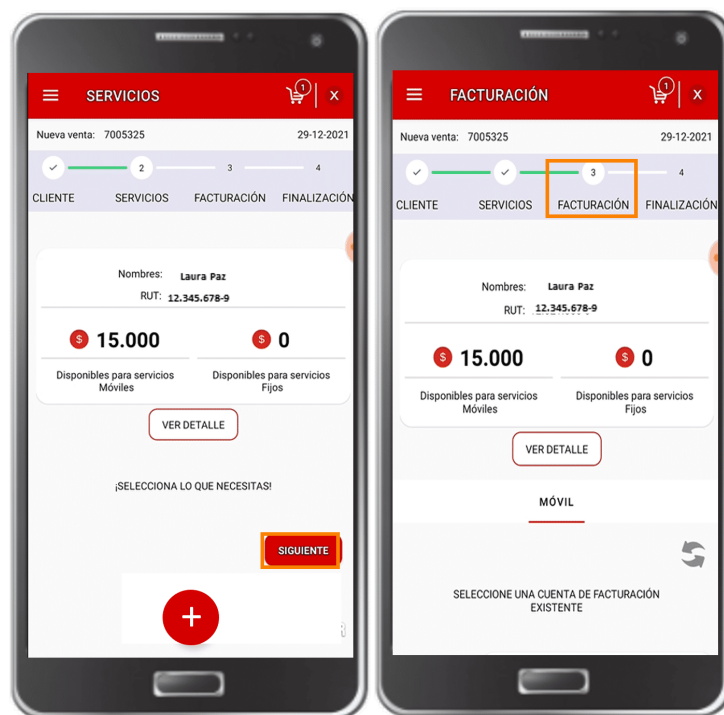
Detalle Cargos/Pagos Inmediatos:

1. Sección cargos por activación por equipamientos: Sección que señala los cargos por activación y pagos inmediatos que se realizarán, en la primera sección se muestran las simcards y su valor.
2. Sección cargos por adelantado por operación: Sección que muestra la cantidad de cargos por adelantado (de existir) en total por todos los productos agregados.
3. Sección cargo pie: muestra total de pago pie si corresponde.
4. Total pagos inmediatos: Sección que muestra el total de los pagos inmediatos, se aprecia el valor de total de los cargos sin IVA y el costo del porcentaje del IVA que se aplicará.
5. Total pagar: Señala el valor total a pagar.



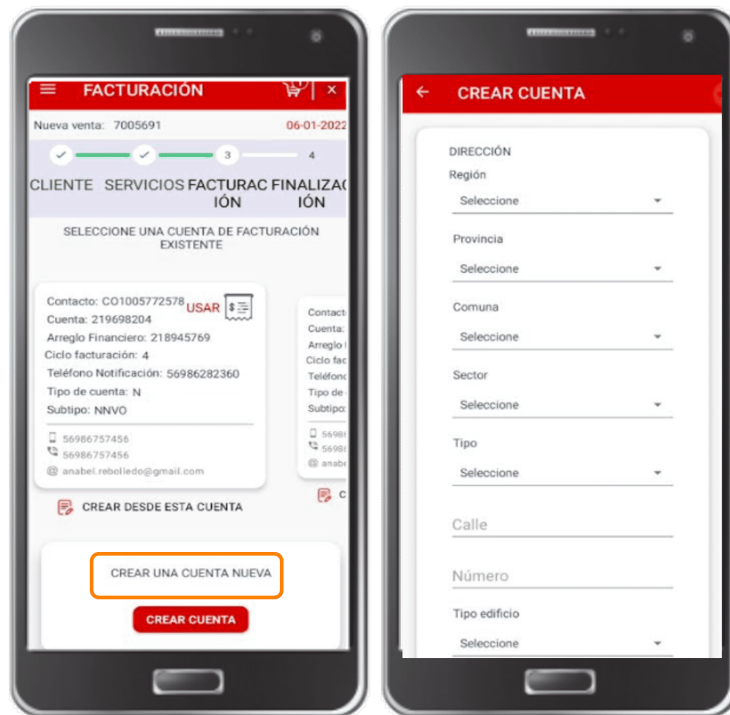
PASO 3: FACTURACIÓN

Revisado el carro de compras, el sistema enviará nuevamente la página principal. Debemos presionar la botonera **"Siguiete"**. Inmediatamente vamos al paso número 3 **"Facturación"**. Esta sección se divide en 3 pasos, sección de selección de cuenta, firma de contrato y registro de pago.



PASO 3: FACTURACIÓN

A continuación, se asigna el ciclo de facturación del cliente, como es una cuenta nueva se debe presionar el botón **"CREAR NUEVA CUENTA"** y completar los datos faltantes (Personales, datos de contacto, ingreso de dirección). Al crear una cuenta nueva, el sistema automáticamente la seleccionará y avanzará a la siguiente etapa del flujo.



PASO 3: FACTURACIÓN

Se debe completar los siguientes datos faltantes tales como:

- Datos Personales
- Datos de contacto
- Dirección
- Cuenta facturación
- Ciclo facturación: se debe seleccionar el más cercano a la fecha de la venta.
- Tipo de cliente (persona natural) se completa de forma automática
- Subtipo Cliente (nuevo) se completa de forma automática
- Entidad de facturación

- Formato de facturación (boleta)
- Medio de facturación
- Online (envío a correo)
- Número de teléfono: se debe completar
- Email y verificación: se completan de forma automática de acuerdo a lo ingresado en el paso 1.

Posteriormente al completar cada uno de los ítems se debe presionar el botón "**SIGUIENTE**" para que se grabe la información desde cada ítem.

The image displays three sequential screens of a mobile application for creating an account, all under the heading "CREAR CUENTA".

Screen 1: Address Information

- DIRECCIÓN
- Región: METROPOLITANA DE SANTIAGO
- Comuna:
- Provincia:
- Sector:
- Sector:
- Tipo:
- Calle:
- Número:

Screen 2: Billing and Client Information

- Cuenta Facturación
- Ciclo de facturación:
- Emisión Boleta:
- Vencimiento Boleta:
- Reinicio Plan:
- Tipo de cliente: PERSONA NATURAL
- Subtipo cliente: NUEVO
- SIGUIENTE**

Screen 3: Contact and Verification Information

- Entidad de Facturación
- Formato facturación: ☐ Boleta ☐ Factura
- Modo de facturación: ☐ Online ☐ Papel (\$700)
- +56 Número de contacto: 987967658
- Email: Alexander.torres@gmail.com
- Verifica email: Alexander.torres@gmail.com
- CREAR**

Importante

Se debe seleccionar un ciclo de facturación al azar. Esto, considerando que el sistema asignará uno de manera automática, una vez habilitado el servicio, este nuevo ciclo será el más cercano a la fecha de habilitación del servicio. Considera, que emitiremos la boleta de cobro en aproximadamente 40 días.

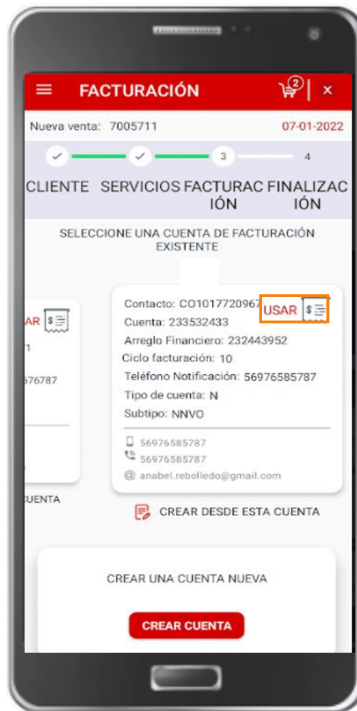
***No se debe entregar información sobre emisión y vencimiento de la boleta que entrega Front de ventas.**



PASO 3: FACTURACIÓN

Creada la cuenta del cliente aparecerá en sistema, se debe presionar **"Usar"** y luego **"Siguiende"**

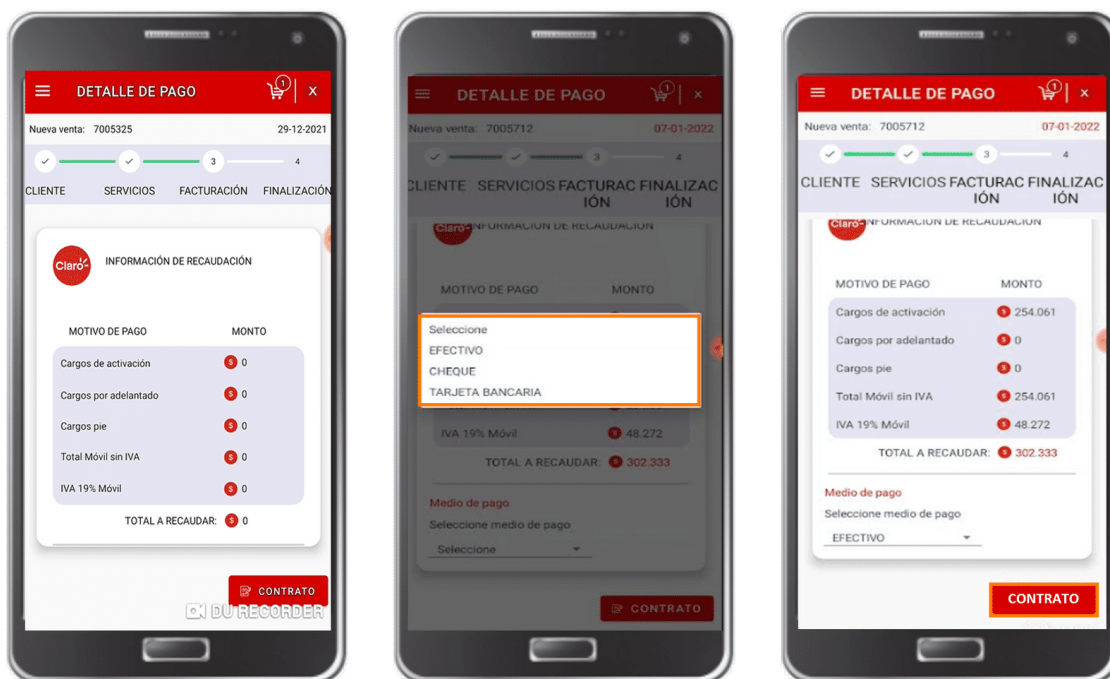
En caso de que el cliente tenga creada alguna cuenta se mostrará la información de cada una de las cuentas disponibles. Y si el cliente desea utilizar la misma cuenta desde la botonera **"Usar"** se puede seleccionar.



PASO 3: FACTURACIÓN

Seleccionada la cuenta el sistema pedirá registrar el pago (si corresponde). En caso de que no exista cargos por efectuar el sistema dirigirá a la firma de contratos directamente. Aparecerá una ventana emergente donde se observará el monto a recaudar, medio de pago (efectivo, cheque, tarjeta bancaria) ingresada la información presionaremos el botón **"CONTRATO"**.

En caso de que no exista cargos por efectuar el sistema dirigirá a la firma de contratos directamente.



PASO 3: FACTURACIÓN

Bloqueo de Llamadas 809

Desde esta opción, aparecerá una nueva función llamada **“Bloqueo de Llamadas 809”**. Antes de pasar a la validación de identidad, ofrécele al cliente que puedes bloquear la opción de recibir llamadas desde el 809.

El toggle viene activado por defecto, solo desactívalo si el cliente NO desea el bloqueo.

Si el cliente acepta:

- No se requiere ninguna acción adicional.
- Continúa con la validación de identidad.

Si el cliente NO acepta:

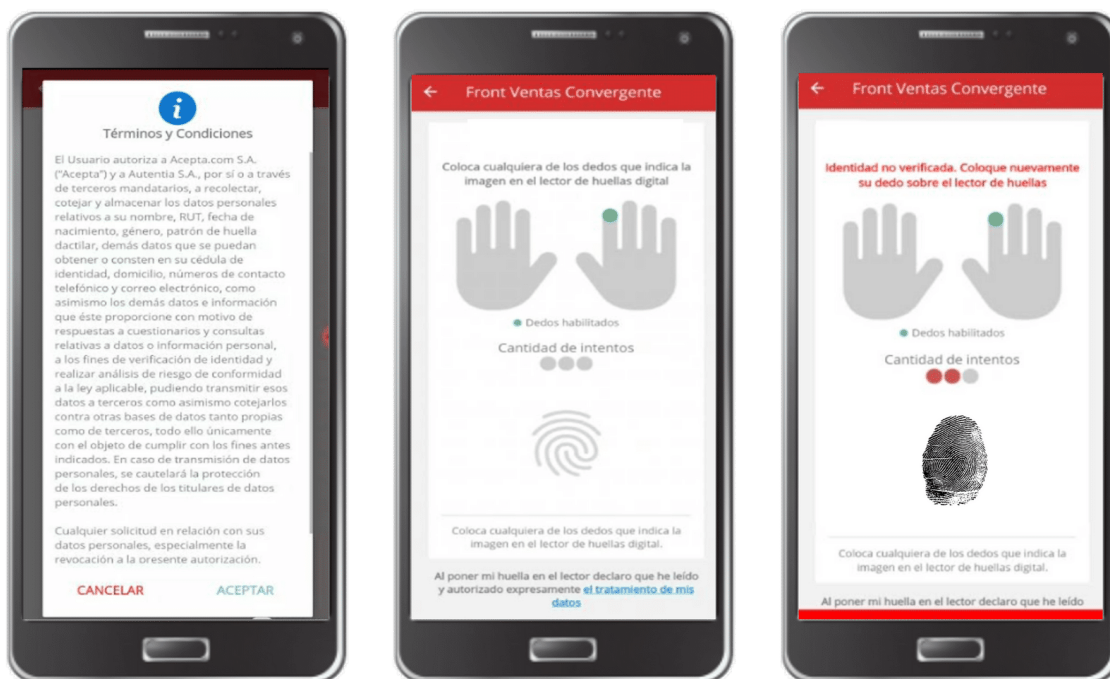
- Desactiva el toggle (queda en gris/apagado).
- Indica al cliente que puede solicitar el bloqueo en cualquier momento y por el canal de atención que desee.
- Continúa con la validación de identidad.



PASO 3: FACTURACIÓN

Se activará una nueva pantalla emergente donde se debe realizar la autenticación biométrica a través de la huella del cliente en el lector biométrico para que los contratos queden firmados y quede capturada la huella digital del cliente en estos.

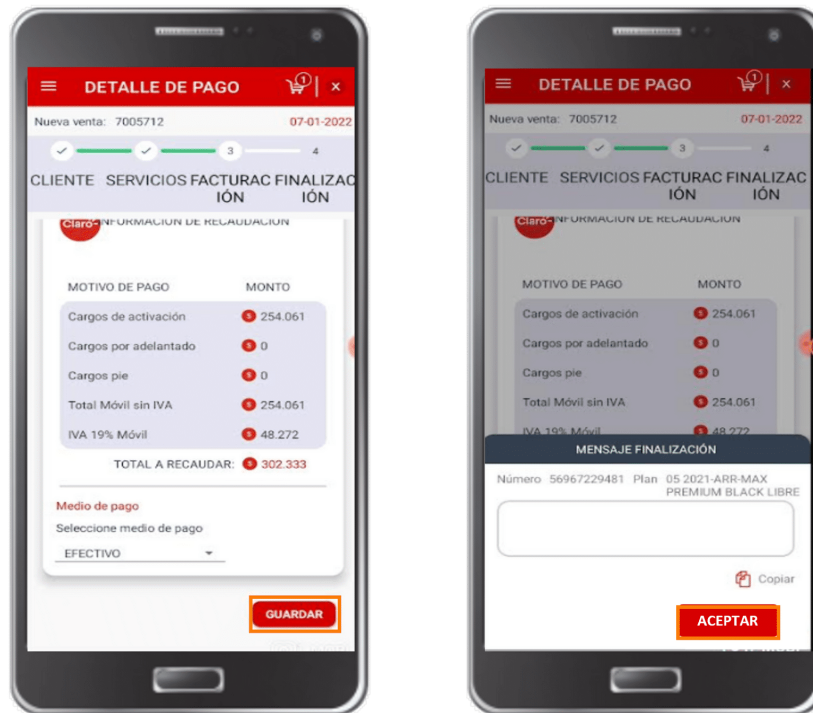
En caso de que NO se pueda validar la huella dactilar (es decir, que falla la validación con biometría) del cliente, para firmar los contratos se debe utilizar AUTENTIKAR. **Descarga el paso a paso desde la Biblioteca Virtual.**



PASO 3: FACTURACIÓN

Seguidamente se debe presionar la botonera **"GUARDAR"** y el sistema arroja un mensaje de finalización con un breve resumen de la venta con el número (debes anotarlo, será asignado al cliente), plan (contratado por el cliente), comentario (debes ingresar la observación de la venta o glosas, según corresponda). Después se debe hacer clic en el botón **"ACEPTAR"**.

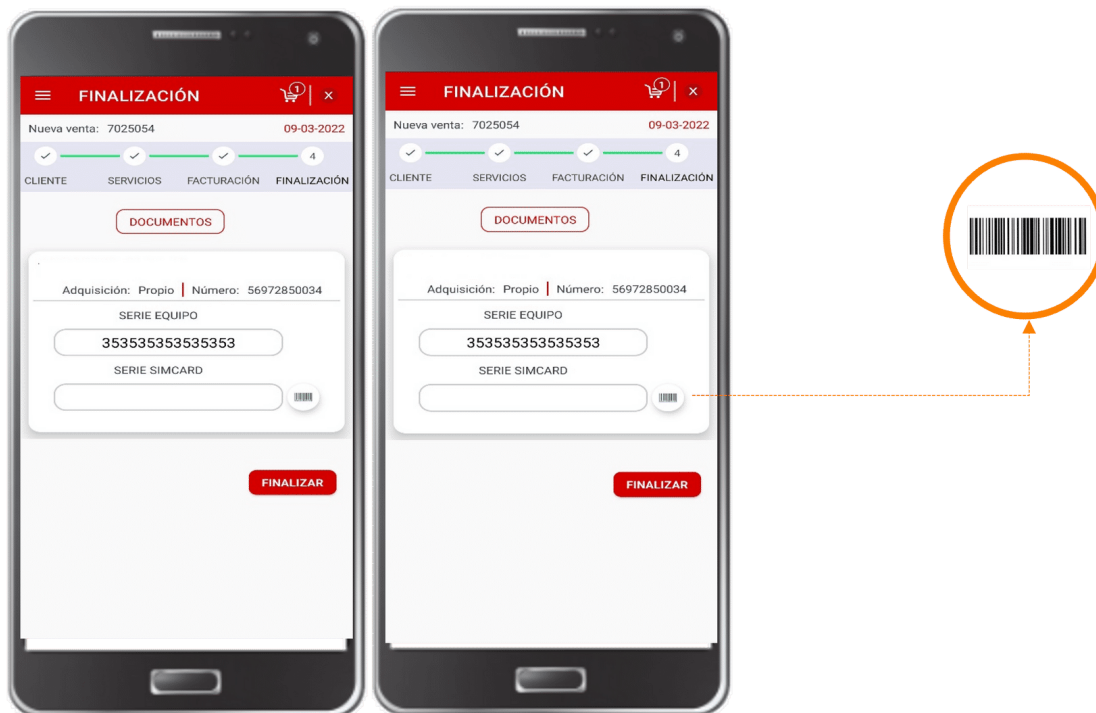
Recuerda: Existe la opción de cancelar cargos a través de la plataforma Webpay, descarga el paso a paso a través de la Biblioteca Virtual.



PASO 4: FINALIZACIÓN

En esta sección se observarán todos aquellos productos que fueron agregados y que se debe completar cierta información como lo es la serie del equipo y serie simcard.

Desde la siguiente botonera se podrá activar la cámara del celular para leer el código de barra de la serie del equipo o serie simcard.



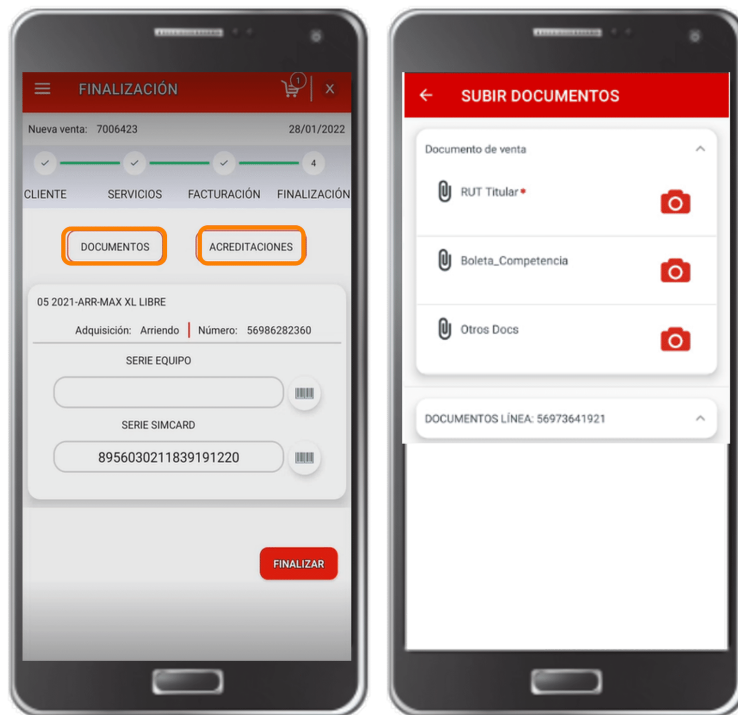
PASO 4: FINALIZACIÓN

Desde la botonera "**Documentos**" se deben subir:

- Cédula de identidad (en un solo archivo por ambos lados) a subir como "Rut Titular"
- Boleta de la Competencia
- Otros Documentos: en caso de que sea necesario

Adjuntados los documentos debemos presionar "**Guardar**"

Desde la botonera "acreditaciones" podemos observar los datos que ingresamos al inicio de la compañía donante.

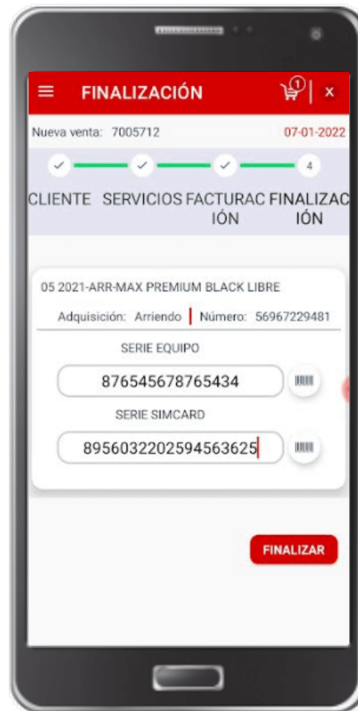


PASO 4: FINALIZACIÓN

En el "**Ingreso serie**" se debe digitar:

- Serie equipo: Es la serie correspondiente al equipo que debe ser ingresada solo cuando no es equipo propio.
- Serie simcard: Es la serie de la simcard que se asignará.

Ingresada la información se debe presionar la botonera "**Finalizar**"



PASO 4: FINALIZACIÓN

Finalizada la venta mostrará la siguiente ventana emergente **"Resumen"** que entregará los siguientes datos: Aquí visualizamos los datos de la activación número de solicitud, número de orden, número de teléfono asignado, plan contratado, serie equipo, serie simcard y estado. Una vez revisada la información se debe presionar la botonera **"Confirmar"** que al ser seleccionado redirige a sección dashboard.

RESUMEN

MÓVIL

N° SOLICITUD	NÚMERO ORDEN	NÚMERO	PLAN	SERIE EQUIPO	SERIE SIMCARD	ESTADO
7005081	Orden pendiente	56867212724	05 2021-EP-MAX M	876545678765434	8956032202594563925	EXITOSO

CONFIRMAR



RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN

Cuando evaluamos a un cliente es sistemas el motor de crédito nos entrega un resultado, éste depende básicamente del riesgo del cliente, veamos cuáles son:

Cliente solo opta a plan diferido-equipo propio: el cliente solo puede contratar Plan Diferido (DIF) y con equipo propio. Sin Excepción. La venta solo está autorizada para activar 1 línea, independiente de si la orden corresponde a: portabilidad, línea nueva o migración.

Cliente solo puede optar a equipo propio: el cliente NO podrá llevar equipos en contrato de arriendo. En este caso, si el cliente desea llevar equipo, solo podrá optar a la compra de éste a valor full.

Cliente solo puede optar cargo de activación contado: la venta NO está autorizada para ser cargada en cuotas en la boleta. El cliente debe pagar el cargo de activación al contado, sin excepciones.

Cuota inicial contado o Pie + cuotas c/cargo boleto: la venta está autorizada para ser cargada en cuotas en la boleto (12 o 18) siempre y cuando el SKU del equipo esté disponible en la hoja "Portado Pie + Cuotas-Financiado", en la Planilla de Cargos de Activación vigente.

Puede optar a Pie + Cuotas, excepto modelo iPhone: la venta está autorizada para ser cargada en cuotas en la boleto (12 o 18), siempre y cuando el SKU del equipo esté disponible en la hoja "**Portado Pie + Cuotas-Financiado**", en la Planilla de Cargos de Activación vigente. EXCEPTO equipos iPhone.

Debes tener en cuenta que el resultado de la evaluación es obligatorio en el proceso de la venta, por lo tanto, te recomendamos que siempre al momento de realizar la evaluación en el sistema, consideres el mensaje que entrega como respuesta el motor de crédito con el detalle de lo que debes ofrecer según cada cliente.



Descarga el material en la [Biblioteca Virtual](#) para conocer otras gestiones que se pueden realizar a través de Front Comercial



¡Repasemos lo aprendido!

Selecciona la opción que consideres correcta:

Cuando realizamos una venta portabilidad de post a post ¿Qué acreditación de ingresos debemos seleccionar?

- ☐ Cliente Claro
- ☐ Cliente Postpago
- ☐ Cliente Prepago
- ☐ Cliente Competencia

SUBMIT

¿Cuál es el resultado de evaluación que debe arrojar el motor de crédito para que el cliente pueda optar a un equipo en arriendo?

- ☐ Cliente solo opta a plan diferido-equipo propio
- ☐ Cliente solo puede optar cargo de activación contado
- ☐ Cuota inicial contado o Pie + cuotas c/cargo boleto

- ☐ Cliente solo puede optar a equipo propio

SUBMIT

Desde la botonera "Adjuntar" se podrán subir archivos de acreditación si corresponde. Si resultado de la evaluación indicó que el cliente podía optar a equipo en arriendo ¿Qué documento se debe adjuntar de forma obligatoria?

- ☐ Solicitud de portabilidad
- ☐ Boleta de la Competencia
- ☐ Comprobante de pago de deuda en la antigua compañía
- ☐ Ninguna de las anteriores

SUBMIT

CONTINUAR

DESAFÍO TERMINADO



DESAFÍO N°06 - DEALER CLAROVTR TERMINADO



FELICITACIONES TERMINASTE EXITOSAMENTE EL DESAFÍO N°06

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

FINALIZAR