

Capacitación **VTR Negocios móvil**

Material de Apoyo



Alarma B2B

Consiste en poder identificar al cliente B2B en la sucursal previo a la atención, mediante la consulta de su RUT, **para validar si es un potencial cliente B2B.**



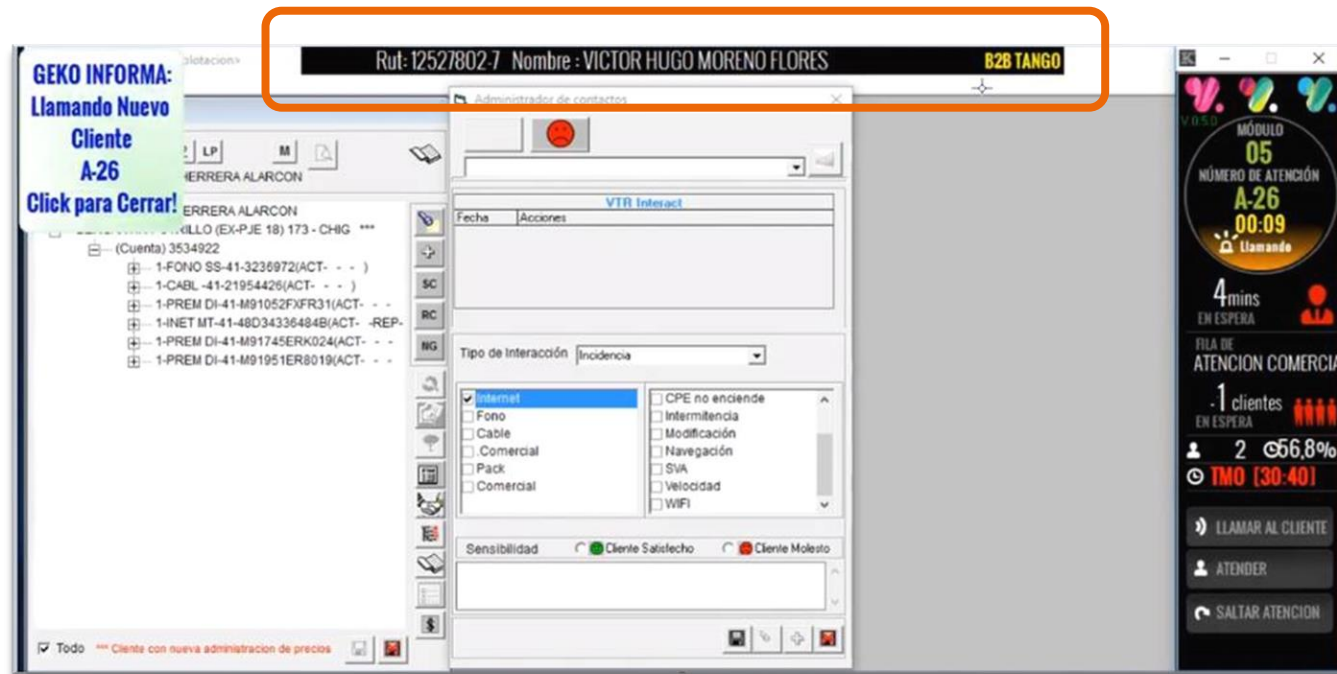
¿Cómo funciona?

El cliente ingresa su RUT en el Tótem de atención de la sucursal.

El RUT se envía a validar y el Servidor Central Geko envía marca "Cliente B2B" a la botonera del ejecutivo..

Si el cliente es B2B, a los ejecutivos les aparecerá esta pantalla en sistema.

De esta forma podrán ofrecer soluciones móviles VTR a nuestros clientes del segmento Negocios.



Política de venta

Límite de crédito

Los límites de crédito vienen dados según scores de estas tablas. Todos los clientes (empresas y personas naturales con giro) acceden a todos los planes Negocios, con las siguientes consideraciones:

Empresa (RUT > 50 MM)					
Portada			No Portada		
Puntaje origen	Límite de crédito	Consideraciones	Puntaje origen	Límite de crédito	Consideraciones
30	\$500.000	Accede a venta y arriendo de equipos	30	\$300.000	Accede a venta y arriendo de equipos
25	\$300.000		25	\$200.000	
20	\$200.000		20	\$120.000	Accede solo a equipos en modalidad de venta, no de arriendo
351	\$21.000	Accede a venta de equipos y NO accede a arriendo de equipos	125	\$20.000	

Persona natural con giro			
Portada			
	Puntaje origen	Límite de crédito	Consideraciones
Cliente VTR	3000 1000 990	\$130.000	Accede a venta y arriendo de equipo
	980	\$75.000	
	970	\$45.000	
	351	\$21.000	Accede solo a equipos en modalidad de venta, no de arriendo
	200	\$20.000	
No cliente	990	\$130.000	Accede a venta y arriendo de equipo
	980	\$75.000	
	970	\$45.000	
	352 351	\$21.000	Accede solo a equipos en modalidad de venta, no de arriendo
	50	\$20.000	

Para clientes portados, el máximo de crédito es el valor más alto entre el límite de crédito VTR y el promedio de las 3 últimas boletas de la competencia sin saldos pendientes

- Para persona natural con giro No Portada, ver tabla score residencial.
- Los límites de crédito de empresas portadas deben usarse sólo cuando más del 50% de sus líneas a contratar sean portadas, es decir, cuando más del 50% de éstas pasen de un plan postpago de otra compañía a un plan postpago VTR.
- La tabla de personas naturales aplica cuando éstas contratan solamente líneas portadas. Si una persona natural desea contratar líneas portadas y líneas nuevas, debe solicitar una excepción para conocer el límite de crédito del cliente y poder ingresar la venta.
- DETENE sólo puede vender líneas portadas.

Política de venta

Límite de crédito

Consideraciones para calcular el crédito del cliente:

El crédito del cliente corresponde a:

Cargo(s) fijo(s) de plan(es)
+
Cuota(s) de arriendo de equipo(s)

- Para **clientes nuevos** se debe sumar el(los) cargo(s) fijo(s) del(los) plan(es) y la(s) cuota(s) de arriendo de(los) equipo(s) a contratar.
- Para **clientes Negocios Móvil** se debe sumar el(los) cargo(s) fijo(s) de plan(es) y la(s) cuota(s) de arriendo de equipos vigente(s) con el(los) cargo(s) fijo(s) del(los) plan(es) y la(s) cuota(s) de arriendo de(los) equipo(s) a contratar.
- Para **clientes Personas Móvil** se debe sumar el(los) cargo(s) fijo(s) vigente(s) con el(los) cargo(s) fijo(s) de plan(es) y la(s) cuota(s) de arriendo de(los) equipo(s) a contratar.
- Para **venta mixta** (oferta Personas Móvil + Negocios Móvil) rige la política de límite de crédito de la oferta Negocios. En ningún caso se puede sumar el límite de crédito Negocios con el de Personas.

EJEMPLOS PARA CALCULAR EL CRÉDITO

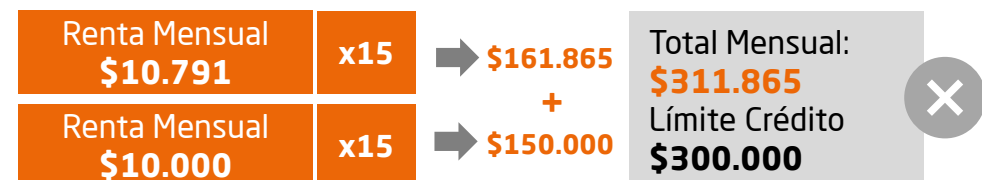
La suma de los productos contratados no puede exceder el límite de crédito determinado por el score.

Asegúrate de tener en cuenta estos casos de ejemplo:

Cliente Persona natural con giro portado score 970 contrata 3 planes Negocios 65 GB:



Empresa portada score 25 contrata 15 planes Negocios 40 GB + 15 equipos con cuota mensual de arriendo por 18 meses de \$10.000:



Política de venta

Solicitud de excepciones

SOLO SE ACEPTARÁN EXCEPCIONES PARA EMPRESAS (RUT >50MM) DESDE 3 LÍNEAS.

No se considerarán excepciones solicitadas para clientes persona natural con giro.

Motivos de escalamiento:

1. Cliente portado solicita un monto superior al promedio de las últimas 3 boletas de la competencia sin saldos pendientes (deuda)
2. Cliente solicita 10% de descuento al cargo fijo o GB adicionales cuando no corresponde
3. Cliente empresa no portado que solicita equipo en arriendo

¿Cómo solicitar excepciones?

Debe enviarse un correo al comité de evaluación solicitando la(s) aprobación(es) a ventamovilnegocios@vtr.cl, adjuntando:

1. Tabla con detalle de cotización (consíguela con tu jefe o coordinador)
2. Iniciación de actividades
3. CI del representante legal o titular de la cuenta (o permanencia definitiva para extranjeros)
4. Extracto de escritura
5. Carpeta tributaria o Formulario 22 y 29 (para clientes nuevos - no VTR)
6. 3 últimas boletas de la competencia (si aplica)

Importante

Para el correcto procedimiento de visado, la(s) aprobación(es) se deben adjuntar en Smartflex al ingresar la venta

- Para los motivos de escalamiento 1 y 2 debes adjuntar la aprobación de las áreas de Crédito y Negocios.
- Para los motivos de escalamiento 3 sólo debe adjuntar la aprobación del área de Negocios.

Política de venta

Solicitud de excepciones

Ejemplo de cómo rellenar tabla con detalle de cotización:

RUT	18.538.871-k
GIRO	Mantenimiento y Reparación de Vehículos automotores
ANTIGÜEDAD DEL GIRO	14-01-2003
Motivo Excepción	Debes indicar el motivo por el cual se solicita la excepción
SCORE	980

Planes y Equipos									
Total	Cantidad de planes	Nombre Plan	Portabilidad	CF Plan	Equipos	Arriendo/ Venta	Cuota Inicial	Cuota arriendo	Total Mensual
	3	Negocios 20 GB	No	\$8.990					\$26.970
	1	Negocios 40 GB	Sí	\$11.990	Galaxy A12	Arriendo	\$59.990	\$7.000	\$18.990
	1	Negocios 60 GB	Sí	\$15.990	Iphone XR	Arriendo	\$259.990	\$16.000	\$31.990
Total	5				2				\$77.950

Política de venta

Documentos

Clientes que acceden a planes Negocios y documentos que se deben adjuntar en Smartflex al ingresar la venta:

Empresa (RUT > 50 MM)

Cliente nuevo

- Iniciación de actividades > 6 meses
- CI del representante legal
- Extracto de escritura

Clientes Servicios Fijos (Residencial o Negocios)

- Iniciación de actividades > 3 meses
- CI del representante legal
- Extracto de escritura

*Si la antigüedad < 3 meses, se considera cliente nuevo

Persona Natural con giro > 6 meses Sólo portado

Clientes nuevos y Clientes Servicios Fijos (Residencial o Negocios)

- Iniciación de Actividades > 6 meses
- CI del titular de la cuenta (para extranjeros permanencia definitiva)

Documentos adicionales que se deben adjuntar

- **Para ventas con excepción:** respaldo de correo con autorización
- **Para todas las ventas portadas:** documento de portabilidad
- **Para portabilidades que exceden límite de crédito:** últimas 3 boletas de la competencia sin saldos pendientes (deuda)



Capacitación **VTR Negocios móvil**

Benchmark

Compañías

Material de Apoyo



	Pricing (CLP)	Gigas	Minutes
Plan Pyme Libre	\$13.495	Libre	<u>Libre</u>
Plan Pyme 100	\$8.396	100	Libre
Plan Pyme 70	\$9.594	70	Libre
Plan Pyme 20	\$8.991	15	Libre



	Pricing (CLP)	Gigas	Minutes
Plan Premium	\$19.990	70	Libre
Plan empresa L	\$13.990	60	Libre
Plan empresa M	\$11.500	45	Libre
Plan empresa S	\$9.990	20	Libre



	Pricing (CLP)	Gigas	Minutes
Plan Libre	\$20.243	Libre	<u>Libre</u>
Plan 60 gigas	\$15.743	60	Libre
Plan 45 gigas	\$11.993	45	Libre
Plan 15 gigas	\$8.243	15	Libre



	Pricing (CLP)	Gigas	Minutes
Plan Libre	\$25.990	Libre	<u>Libre</u>
Plan 100 gigas	\$19.990	100	Libre
Plan 80 gigas	\$16.990	80	Libre
Plan 60 gigas	\$13.990	60	Libre
Plan 40 gigas	\$11.990	40	Libre
Plan 20 gigas	\$9.990	20	Libre
Plan 10 gigas	\$7.990	10	Libre

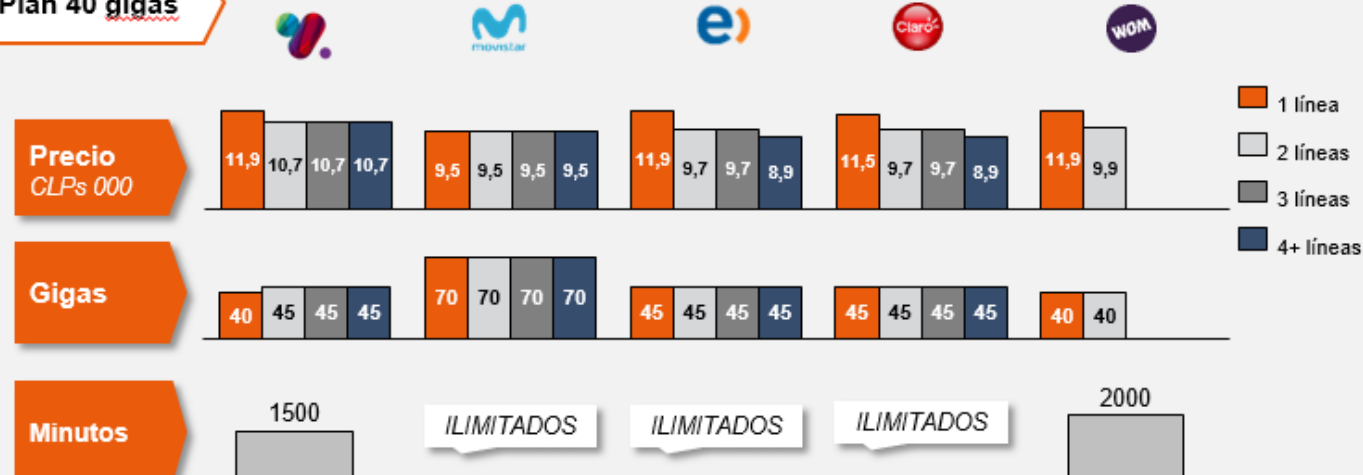
Benchmark

Material de Apoyo

Plan 20 gigas



Plan 40 gigas



- e** Wpp y Correo Electrónico
- M** Correo y RRSS Libres + 500 SMS
- Claro** RRSS
- WOM** RRSS y GB Libres en red 4G de Wom

Benchmark

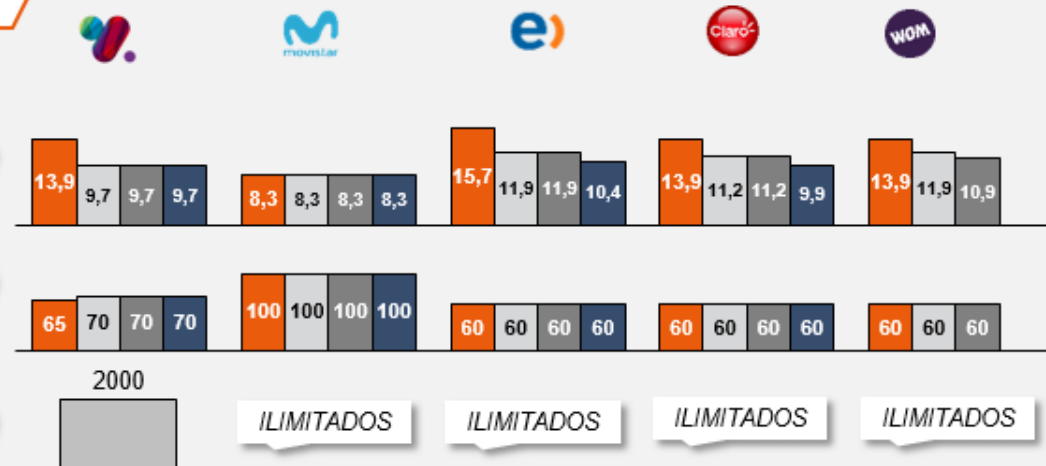
Material de Apoyo

Plan 60 gigas

Precio
CLPs 000

Gigas

Minutos



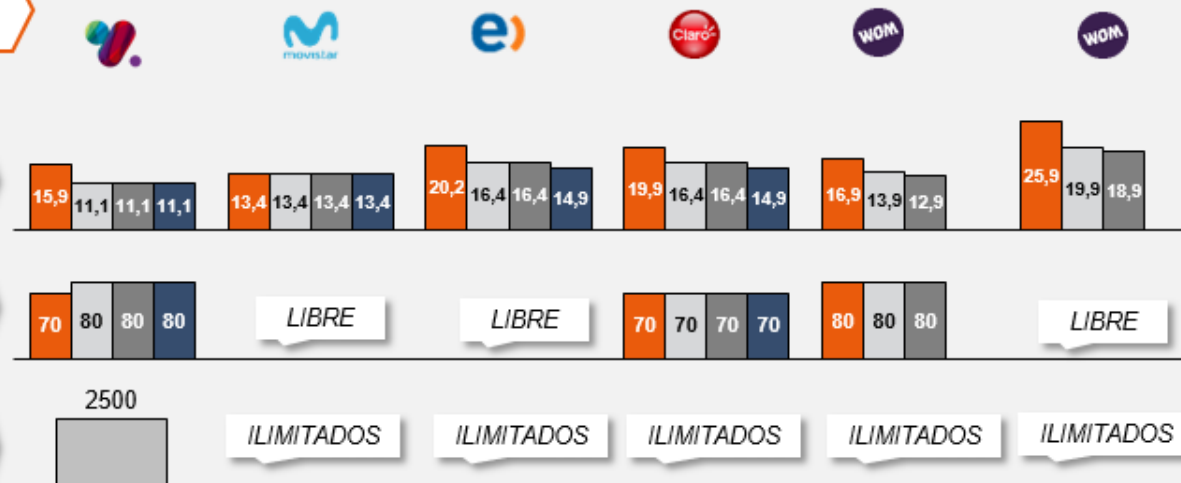
- 1 línea
- 2 líneas
- 3 líneas
- 4+ líneas

Plan 70 gigas

Precio
CLPs 000

Gigas

Minutos



- e Wpp y Correo Electrónico
- Movistar Correo y RRSS Libres + 500 SMS
- Claro RRSS
- WOM RRSS y GB Libres en red 4G de Wom

