

		Nuevo
Nuevas Actividades y Actividades finalizadas que se modifican con el nuevo plan de negocios de KF	Horas Adicionales	Detalle
Módulo de Consultores		
Tablas de consultores	1	Eliminar tablas que ya no se necesitan, crear nuevas tablas y campos nuevos en las ya existentes
Cupones	0	Se eliminan los cupones. Eliminar tablas y enlaces (NO SE HARÁ)
Kit de trabajo	4	Se elimina el descuento por comisiones y el estado de cuenta del Kit, ahora la venta es a contado y se recibe una comisión de 200 Bs. por cada kit vendido, excluyendo el tercero en el mes, el cual tiene una comisión de 400Bs. (Plan de duplicación Lámina 27). Cada vez que se hace una venta de kit de trabajo, hay que contar cuantas ha vendido el patrocinante y si es el cuarto, se debe pagar una comisión de 400Bs, en vez de 200Bs.
Pines	2	Se modifica el criterio para la asignación de los pines
Ascensos y descensos del consultor	4	Cambia el criterio para ascensos y descensos, Antes era anual y se veía mes a mes, ahora hay que comparar acumulados de 2 y 3 meses
Reportes Consultores	8	Eliminar reportes de cupones, kit, incluir nuevos reportes de medición de liderazgo, ventas y reclutamiento, comparando con metas
Vistas extendidas Consultores	2	Incluir nuevas tablas y campos
Activación/Desactivación automática del consultor	8	Antes era manual, al hacerse mas estricta (y con revisión mensual) la condición para desactivar, hay que automatizarlo
Manejo de Cartas de Intención	4	Es nuevo hay que incluirlo. Controlar que el consultor haya entregado la carta para promoción
Bono Producto (lámina 16)	8	Bonos para empresarios que pueden cambiar por productos de acuerdo a los puntos acumulados por equipo. Definir si van a ingresar como un pedido y si se llevara el acumulado y el descuento de estos bonos, esto cambiaría las validaciones en el ingreso de pedidos y habría que crear una tabla para esto.
Bono Formación de empresarios (lámina 18)	8	Bono por empresario patrocinado y que se mantenga activo
Meses de gracia	6	Controlar los meses de gracia de cada consultor
Clasificación de consultores	6	Clasificación automática de consultores por zona, niveles de venta y reclutamiento. Para dar un estimado, ser requiere que KF defina el algoritmo final de clasificación. Este estimado, supone que la información para hacer la clasificación dependa únicamente de la actuación del consultor individual (y no de la comparación con otros consultores)
Acumulados de 2 o 3 meses	4	Es nuevo hay que incluirlo. Hay que llevar acumulados de 2 y 3 meses
Cierre Mensual	12	Programa de cierre mensual
Módulo de Ventas		
Tablas Módulo Ventas	2	Crear nuevos campos en las tablas
Ingreso de pedidos	2	Nuevo: la inicial podrá pagarse con 2 o 3 medios, registrar forma de pago, banco, Nro. Documento. En el SAKF solo se registra un medio
Validaciones de pedidos	8	Eliminar validación de tipo de venta Cupones, y la actualización automática de esa tabla. Incluir otra forma de pedido que sean los bonos producto, incluir validaciones y llevar control del consumo de estos bonos. Cambiar forma de venta tipo Kit , antes por descuento de comisiones y registrada en una tabla, ahora venta de contado
Promociones	4	Nuevo: medición de efectividad y aceptación de promociones a través de la cantidad de pedidos recibidos y niveles de venta por periodo y zona. Reportes 4 hrs. (No se incluyen estadísticas gráficas)
Calculo de comisiones, puntos, acumulado ventas	-10	Cambia criterio de cálculo. Comisiones adicionales por puntos acumulados por equipos. Se restan 10 horas por ser más sencillo que el cálculo anterior
Reportes Ventas	0	Eliminar reportes de ventas de cupones, kit (NO SE HARÁ)

Nuevas Actividades y Actividades finalizadas que se modifican con el nuevo plan de negocios de KF	Horas Adicio- nales	Detalle
Vistas extendidas Ventas	1	Incluir nuevas tablas y campos
Módulo de Cobranzas		
Registro de pagos	2	Cuando es el pago de un consultor, y se descuenta por comisión
Reverso de pagos	2	Cuando es el pago de un consultor, y se descuenta por comisión
Módulo de Despacho		
Lectura del archivo de Domesa	0	Está incluido en el addendum firmado el 9 de Julio 2007

Total Horas	88
Tarifa	150
Costos	13,200

Requerimiento
GESTION DE <u>VENTAS Y RECLUTAMIENTO</u>
COMPARACION DE PERIODOS MES O AÑO CON RESPECTO A LA META, TANTO PARA NIVELES DE VENTA Y RECLUTAMIENTO
PEDIDOS RECIBIDOS, APROBADOS, RECHAZADOS, ENVIADOS.
SERVICIO AL CLIENTE BACKORDER, INVENTARIOS, DEVOLUCIONES, TRACKING DOMESA, TIEMPOS DE PROCESOS, GARANTIA.
MEDICION DEL LIDERAZGO
MEDICION DEL LIDERAZGO
MEDICION DEL LIDERAZGO
MEDICION DEL LIDERAZGO
RESULTADOS DE PROMOCION
NOTA:

Descripción
Reporte que permita visualizar tanto el nivel de ventas como el de reclutamiento por empresario, periodo, zona geográfica, contemplando los requerimientos de consultores activos por equipo. Es importante resaltar que el SAKF, contempla estos reportes pero con algunas restricciones.
El mismo sentido del reporte anterior, pero comparando dos periodos)
(ya contemplado en la Fase 1). De igual forma que permita la comparación de periodos por mes o año, y la medición de los tiempos desde que se registra el pedido hasta que DOMESA entrega.
Uno o varios reportes que me permitan visualizar los motivos y cantidad de <u>tickets recibidos y procesados</u> por atención al cliente. Medir las devoluciones o recuperaciones de pedidos, las garantías emitidas y las razones principales, el tracking o seguimiento de los envíos, Control de inventarios y alertas de productos con poco inventario o que ya se encuentran en nivel cero (previsto en despacho de productos pero que debe igualmente acceder el personal de atención al cliente para dar respuesta a los mismos).
Deseamos medir quienes y cuantos empresarios están <u>EN CALIFICACION</u> (que hayan introducido la carta de intención) y cuantos podrían ser <u>PROSPECTOS A EMPRESARIOS</u> . Cuantos <u>ascendieron o descendieron</u> .
Controlar los <u>MESES DE GRACIA</u> ya que de esto depende que se mantenga o no en el nivel el empresario.
Control de LOS <u>CONSULTORES ACTIVOS</u> , es decir, consultores que hayan vendido o reclutado en 90 días.
CLASIFICACION A,B,C DE CONSULTORES, EMPRESARIOS Y ZONAS POR NIVELES DE VENTAS O RECLUTAMIENTO EN A, B, C. (EXCELENTE, BUENO, MALO) necesario para focalizar la atencion de requerimientos.
medición de efectividad y aceptación de promociones a través de la cantidad de pedidos recibidos y niveles de venta por periodo y zona
temas nuevos a considerar en fase 1 son, los meses de gracia, clasificación ABC, la medición de actividad según el nuevo plan de negocios, y la consideración de la calificación y prospectos

Observación	Horas Adic.
Se contemplaban los reportes de ventas y reclutamientos pero sin comparar metas	1
Es nuevo, los reportes eran mensuales	2
Solo se contemplaban los reportes no el cálculo del tiempo, eso estaba en la fase 2	Estimado en fase 2
Esta contemplado en Fase 1	No requiere horas adicionales
Nuevo	4
Nuevo	4
Nuevo	4
Nuevo. Requiere que KF defina el algoritmo de clasificacion	Estimado en fase 2 (similar a clasificación del cliente)
Nuevo	4 reportes, 16 estadísticas