

PREGUNTA	RESPUESTA
Favor aclarar el plazo de ejecución del contrato, y su fecha de inicio.	Plazo 18 meses. Fecha de Inicio se estima en el último trimestre de presente año
Poir favor nos indican como ETB apoyara en temas de mercadeo y publicidad (Material POP, Stand Moviles, Carpas, Avisos corporativos, pendones , etc) al aliado comercial?	<p>El servicio de comercialización, busca aumentar los ingresos que ETB percibe actualmente en el segmento de Empresas, por lo que el AGENTE debe garantizar que su modelo de operación sea óptimo y eficiente, para lograr las metas asignadas. ETB cuando así lo considere necesario, podrá apoyar en el desarrollo de las estrategias a través de actividades, campañas, incentivos, material o cualquier acción definida por las áreas comercial y mercadeo que apalanque el sobrecumplimiento de los objetivos de ventas. Como:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Entrega de material ayudaventas, impreso o digital con información de los productos y procesos de ETB relacionados con los productos que se ofrecen a través del AGENTE. b. Entrega de material promocional, para los clientes finales que deben ser usados para apoyar el cierre de negocios y fidelización de cliente (cuadernos, bolígrafos, sombrillas, entre otros). El director y el supervisor de cada agente deberán firmar las actas de recibido del material entregado. c. Activaciones comerciales dirigidas al canal y hacia clientes, en sitios estratégicos como edificios y zonas empresariales, donde participan vendedores contratados por el AGENTE y se realice actividades para incentivar las ventas, apertura de mercado, presencia de marca y acciones para dar a conocer a ETB a sus clientes actuales y potenciales. d. Invitaciones a eventos y actividades con clientes finales como desayunos de trabajo, conferencias con expertos y otras actividades de relacionamiento y posicionamiento de la marca ETB con clientes. e. Entrega de arte final de tarjetas personales y carnet con el logo del AGENTE donde se mencionen que es un distribuidor o canal autorizado para ofrecer los servicios de ETB. f. Entrega de incentivos al AGENTE por el sobrecumplimiento de las metas, como cheques y tarjetas para compras, entradas a cine, bonos para restaurantes y almacenes de cadena, electrodomésticos, entre otros. g. Acompañamiento en visitas a clientes por parte del equipo de mercadeo y producto, para recibir de primera mano información del cliente, respecto a las ofertas y soluciones ofrecidas a través del AGENTE. h. Otras acciones de trade marketing, estrategias de mercadeo, herramientas, actividades e implementación de acciones, que permitan potencializar, aumentar las ventas a través del AGENTE. i. Recopilar información de la propuesta de valor, tarifas y ofertas de la competencia y de las tendencias de mercado y hacerlas llegar al área de mercadeo a través del director y/o supervisor del contrato
Como se establece quien tendrá a cargo /Asignado un cliente cuando se presenta a manera de ejemplo, que se esta atendiendo o no por otra fuerza comercial sea directa o indirecta de ETB?.	Si el agente comercial identifica una oportunidad en un cliente que no esta siendo atendido por un comercial directo debe solicitar su asignación o creación a la dirección comercial de ETB, o quien esta designe para que pueda ser atendido por este agente. Este es un canal de captura
Las bases de datos de clientes corporativos y naturales son entregadas por ETB?	ETB asignará un territorio y en este unos clientes potenciales para ser atendidos por el agente comercial. Los cuales corresponden dentro de la ley mi pymes a clientes del segmento medianas.
De cuanto es el numero de registros y con que campos vienen diligenciados?	No es clara la inquietud por favor aclararla
Estas bases de datos tienen aprobación de ,manejo de datos por parte de los titulares ? Ya sean persona natural o juridica?	No es clara la inquietud por favor aclararla
A efectos de reportar las ventas, el aliado comercial dispondra de un Sw de ventas de propiedad de ETB?	ETB le entregará un usuario de la herramienta front de ETB para la gestión comercial correspondiente

ETB, entregara las licencias de este SW de ventas al aliado Comercial sin Costo?	le entrega una licencia para la incorporación de las visitas, oportunidad y ventas
ETB, entrega sin costo al aliado comercial un canal de voz de llamadas de salida y su	es responsabilidad de agente la entrega de las comunicaciones
El tiempo de capacitación de los diferentes productos y servicios cuantos días	de 15 a 20 días
Esta capacitación sera dictada en primera instancia por ETB? EN SUS INSTALACIONES?	El equipo de capacitaciones y producto de ETB, por solicitud del AGENTE o cuando ETB lo considere necesario por la dimensión de los productos y campañas, podrá acompañar a los multiplicadores, junto con todo el equipo de asesores del AGENTE, para apoyar la transferencia de la información. Esto no exime la responsabilidad que se describe en estos términos, respecto a los planes de capacitación y formación que tiene el AGENTE, ni se convierte en una obligación para ETB. En las instalaciones del agente.
Por favor nos indican las específicamente las ciudades donde podrá ser requerido el servicio.	Se iniciará en Bogotá y municipios aledaños
Existen ambientes de prueba que garanticen ejercicios prácticos en la etapa de aula, Durante el entrenamiento inicial?.	en el sistema CRM si
ETB, requiere que el aliado comercial tenga un site/ oficina específica para dar atención(Concretar Citas, Etc) desde la misma a los clientes potenciales ?	el agente comercial debe entregar todo para el funcionamiento de la prestación del servicio
El aliado comercial tendra la oportunidad de llevar a sus clientes potenciales en caso de ser requerido a instalaciones propias de ETB como Data Center, visita a clientes referencia, etc?	si, con previa probación de los lider ETB,
Entendiendo que el pago es por ventas completadas mas comisiones, agradecemos nos informen para cada uno de los servicios que conforman el portafolio de ETB, valor mensual de cada servicio que forma parte de la meta, historico mensual de ventas (al menos los ultimos 6 meses), historico de permanencia por servicio.	Participación de ventas por linea de negocios en el año 2019 es: 44% Internet , 24% Local, 14% servicios moviles, 9% Datos, 6% FTTH. Es importante tener en cuenta que la meta esta enfocada en los ingresos y no en unidades. Cantidad de servicios vendidos en el año Enero 128, febrero 196, marzo 196, abril 219, mayo 154, junio 191, julio 251.