

## Datos de Facturación AS400

- Datos simulados con el BACKUP del 24 de junio a las 6 AM, este mismo día se realizó la pre facturación en AMSYS la cual se ha utilizado para la última comprobación en el AS400.

<b>Clientes Facturados</b>	80,176	
<b>Total de Impuestos</b>	\$ 267,080.95	
<b>Total Facturado</b>	\$ 2,329,096.45	
<b>Total Descuentos para el periodo</b>	\$ 180,303.00	

Observaciones:

- a) La facturación incluye lo siguiente:
  - a. Débitos generados para el periodo de Julio 2013 de 80,176 clientes
  - b. Débitos generados por instalaciones de servicios en Junio 2013. Nuevos cliente y nuevos servicios.
  - c. \* En AMSYS nuevos cargos se generan como débitos del mes corriente no como del mes cuando se genera la facturación distinta al AS400.
  - d. Promociones con depuración realizada junto a Ana Ramirez, depuración incluye:

Esto se realizó hasta el momento solamente en el AS400.

    - i. Depuración de tercera edad
    - ii. Promociones inactivas pero clientes con promoción activa.
    - iii. Promociones sin fecha de vencimiento
    - iv. Doble promoción en un mismo servicio para un mismo cliente.
  - e. Clientes que si aplicaban a doble promoción se les cobrar en AMSYS doble o triple dependiendo de las promociones que tenía. Esto esta corregido en el AS400.

- b) Todas las promociones al 100 % en el débito de la instalación del servicio en AMSYS no se ven reflejados. Por ejemplo un cliente contrata BASIC y se le da una promoción del 100 % de entrada, este debido no se guarda en AMSYS hasta el siguiente ciclo se empieza a guardar independiente del porcentaje descuento. En el dato del AS400 para el monto descuentos si incluimos todo descuento otorgado incluidos los del 100 %.
- c) \*Este dato es importante tomarle en cuenta durante la comparación de descuentos entre AMSYS – AS400
  
- d) Pendientes para la facturación (25 de Julio 2013):
  - a. Depuración de clientes que AMSYS no factura por tener una OT abierta, muchos de estos clientes están activos con servicios activos. Listado ya lo tiene Cesar Fu el cual está liderando esa depuración.
  - b. Continuar con la depuración de promociones:
    - i. Configuración correcta de las promociones y la asociación con los clientes.
    - ii. Revisión de lista de precios de hoteles y los clientes que tienen esta lista de precios
    - iii. Revisión de precios aterrizados

## Descuentos - Depuración

### **\*Depuración no finalizada. Depuración planificada a finalizar el 19 de Julio del 2013.**

- e) Clientes con promoción de tercera edad en el servicio BASIC con un porcentaje descuento mayor a 30 %. Adjunto **(tercera1.xls)**

Resolución: cambiar el descuento actual a 30% en BASIC

- a. Cantidad de Clientes: 26
- b. Descuento Actual de los clientes: \$ 185.43
- c. Descuento Propuesto: \$ 109.57
- d. Diferencia : \$ 75.87

Eliminar todos los clientes que tienen promoción de tercera edad con paquete.

Adjunto **(tercera2.xls)**

- f) **Observación: Muchos de estas promociones AMSYS no las aplicaba debido a la configuración de las promociones, pero si en cualquier momento cambiaban la configuración de la promoción AMSYS empezaría a dar la promoción causando pérdidas de hasta 898.10 dólares.**

- a. Cantidad de Clientes: 125
- b. Descuento Actual de los clientes: \$ 898.10
- c. Descuento Propuesto: \$ 0.00
- d. Diferencia: \$ 898.10

- g) Clientes con promoción de tercera edad en BASIC con tipo descuento en monto y el monto descuento equivale a más de un 30 % descuento del precio del cliente.

Resolución: Pasar a todos los clientes a tipo descuento en porcentaje igual a 30%

Ajunto **(tercera3.xls)**

- a. Cantidad de Clientes: 9
- b. Descuento Actual: \$ 49
- c. Descuento Propuesto: \$ 35
- d. Diferencia: \$ 13
- e. Principal Objetivo de este cambio es unificar descuentos de tercera edad a 30 % en porcentaje y no manejar cantidades de descuento en monto.

- h) Clientes como promoción de tercera edad en Internet Residencial a tu medida:

- a. Clientes: 1
- b. Descuento Otorgado 25%

- c. Resolución: Quitar descuento de tercera edad
- i) Separación de promoción de Tercera Edad y Descuento de Tercera Edad. El descuento de tercera edad está amparado en las leyes del adulto mayor de Honduras. Estas indican que se debe de otorgar el 30 % Descuento en cable básico y el 25 % en internet en velocidades de 128 Kbps y 256 Kbps.
  - a. Cantidad de Clientes que aplican a Descuento de Tercera Edad BASIC:12,654
    - i. Monto otorgado en Descuento: \$ 74,442.80  
**tercera\_basico\_final.xls**
  - b. Cantidad de clientes que aplican a descuento de tercera edad INTERNET: 262
    - i. Monto otorgado en Descuento: \$ 914.35  
**tercera\_inter\_final.xls**
  - c. Cantidad de clientes que tienen **promoción** descuento tercera edad BASIC: \$ 1,737.00
    - i. Monto Otorgado en Promoción: \$ 6,549.08  
**Adjunto: tercera\_promo\_basic\_final.xls**
  - d. Cantidad de clientes que tienen **promoción** descuento tercera edad INTERNET: 3,707
    - i. Monto Otorgado en promoción: \$ 24,019.31  
**Adjunto: tercera\_promo\_inter\_final.xls**

## Promociones

- a) Clientes sin fecha de vencimiento en promociones que no sean de empleados, herramientas de trabajo, tercera edad, monitoreo, agencias.
  - a. Cantidad de Clientes: 11
  - b. Estos clientes tienen promoción sin vencimiento la cual en su momento que siguieran recibiendo su promoción causarían perdidas de  
**Adjunto: Promo\_clientes sin fecha de vencimiento.xls**
- b) Clientes con promociones vencidas (configuración de la promoción) y sin fecha de vencimiento:

a. Cantidad de clientes: 82

**promo\_sin\_vencer\_detalle.xlsx**

b. Monto equivale descuento actual de clientes:

**c)**