

INFORME GERENCIA 2016 - DISASHOP ECUADOR SERVICES OLEIROS S.A.

Generales

- Se está realizando la interconexión de nuevos Productos: Tuenti, Claro, CNT, DirectTV, TV Cable
- Nuevos sistemas a implementar : Disashop PC versión web, APP, autoservicio con devolución de vuelto, reconocimiento facial y tarjeta crédito
- Al momento se dispone de una Oficina pequeña, y se buscará una nueva Oficina en los próximos meses
- Se está gestionando con Abogado el cobro de 5.000 usd que adeuda recaudador de Cuenca, el cual tomó dinero de los terminales y todavía no ha repuesto
- Se incorporará un pasante para Laboratorio, PostVenta y Soporte, con un salario de 200 usd mensuales

Movistar

- Se instalaron dispensadores en los terminales de Movistar y se inició las ventas de Sims en mayo a través de un piloto.
- En Agosto se instalaron 7 Terminales con Dispensadores
- En Diciembre se instalaron el resto de dispensadores en los CAVs de Movistar
- Se está optimizando el proceso y se busca encontrar en conjunto una solución para que la activación sea automática, teniendo en cuenta que en esto interviene también el ente regulador.
- Expansión de venta de Disashop, fuera de las tiendas de Movistar, lo estamos haciendo con la generación de Distribuidores, pero primero queremos arreglar todos los temas de las maquinas en los CAVs y AE de Movistar.
- Recargas de Tuenti, se planteó hacer un adendum al contrato con Telefónica Ecuador (Otecel S.A), que incluya la venta de recargas y sims Tuenti.
- Sería muy ventajoso para las dos partes trabajar con una sola tarjeta para todas las sims, y que en la activación se seleccione el tipo de sim que el cliente requiera.
- Disashop solicita crédito por 30 días para compra de sims con una carta emitida por Disashop España, para evitar costos bancarios. Se hará la consulta al Área Financiera de Movistar
- Se solicitó comisiones variables del 1% mas 1% por ventas de sims y recargas y el cambio de objetivo mensual por objetivo anual

Modelos de Venta/Facturación

1) Modelo Movistar: aplica a Movistar y a otros PdVs

Disa recibe toda la comisión, pagamos arriendo y nos dan factura, y hacemos todas las actividades

2) Modelo Distribuidores

Le damos comisión máxima de 4,5% sobre Recargas Claro y Movistar y 50 ctvs en Sims. Distribuidor compra prepago, recauda y da soporte al PdV, Ventas mínimas 2.000 usd/mes en recargas y 50 Sims, sino cumple la meta paga alquiler de 30 usd al mes más IVA. En los tres primeros meses no se cobrará penalización.

- Debemos crear la figura de Distribuidor y la plataforma para Ventas y saldo.
- Tendrán saldo compartido en distintas máquinas.

Distribuidores

NewPhone - Kleber Cabezas

- Trabajó en Brighstar proveyendo la Logística a Movistar
- Sera Distribuidor en Quito y se le aplicara el modelo 2)
- Está por cerrar el contrato para dos autoservicios en la Universidad S.F. Quito

Makrocell - Edison Haro

- Tiene 7 PdV en Centros Comerciales y sitios concurridos, en los cuales hemos instalado 2 Terminales Autoservicio
- Debe vender Claro en sus locales, por lo que exige que le compremos Claro.
- Se hará la interconexión Host to Host para que nos compre Movistar (120.000 usd al mes) y que nos venda Claro
- En Claro nos da una comisión de 7,5%
- En Movistar le daremos una comisión de 5,5% mas 1% por cumplimiento de objetivos al final del año
- Se enviará el protocolo de Interconexión que usa webservice y el contrato.

Itelbas/Unefon - Fabian Benavides

- Compraremos suite de productos, estamos definiendo la comisión
- Le venderemos Movistar al 5,5% más 1,5% comisión anual.

DAF

- Debemos tener facturación electrónica a todos los documentos faltantes (Notas de Crédito, Retenciones, facturas proveedores, etc)
- Modificar factura de consumidor final a nominativa sin tener que anularla
- Ventas 2016: 522.00 USD
- Previsión 2017: Ventas 2.0M, Beneficio 30K
- Capital accionario de Disashop: 76.666 usd.

Proyectos - Luis Enriquez

- Se le invito al MWC de Barcelona
- Se investigará su historial y reputación en las Operadoras de Ecuador
- Se está negociando acuerdo para Banco del Pacifico

Tarjetas Transporte

- Se prevé poner terminales de recargas y venta de tarjetas en el terminal de Guayaquil
- Definir las distintas tarifas que hay y las cooperativas de buses que participaran con el número de usuarios
- Hay que definir las Maquinas y el desarrollo del SW, los validadores en los buses y las tarjetas.
- Ver la comisión y el % que se reparte con el PdV

Banco del Pacifico

- Este Banco realiza 250.000 tx al mes con comisión de 0,54 ctvs. de la que nos darán 60%, es decir 0,32ctvs. De allí se le entrega al PdV 0,12 y quedaría una comisión final para Disa de 0,20 ctvs.
- Nos proponen fabricar una máquina con vuelto para pagos de servicios, recargas, lotería, remesas, venta de sims, etc
- Debe ser tipo cajero automático con reconocimiento de tarjeta
- Por esta máquina se cobrará un Alquiler mensual de 800 usd más la comisión
- Ellos quieren Hosting en Ecuador, pero estaremos enviando alternativas
- Se definirá el modelo de negocios en los próximos días

CNT

- Se propondrá poner máquinas para recargas, venta de sims y pago de servicios en las tiendas de CNT en todo el país.
- Se propone cobrar un alquiler mensual de 500 usd
- Otra opción es que nos den comisión por venta de sims, recargas y pago de servicios más un alquiler de 250 usd al mes
- Ellos deben recaudar
- En los próximos días se hará reunión con el Gerente de CNT, Enrique Arosemena

Tarjeta de Compra en Supermercados

- Se hablará con los Supermercados líderes (Supermaxi y Mi Comisariato)
- Se averiguará si tienen tarjetas de compra para recargar su tarjeta
- Se comercializará en España para que pueda ser usada en Ecuador
- Definir con ellos el % que pagarían por la recarga



Ing. Milton Ricardo Narvárez Boada

GERENTE GENERAL

DISASHOP ECUADOR SERVICES OLEIROS