

INFORME DE GERENCIA AÑO 2017 – SERVICIOS AZZ S.A.

Señores
Junta General de Accionistas
Ciudad.-

Para presentar este informe, es necesario acotar importantes cambios en el enfoque comercial que se ha realizado en esta empresa para que sea rentable y se acople a los cambios del mercado que hemos avizorado. Esto se refiere también al cierre y transformación de ciertas líneas de negocio que en su momento nos sirvieron para acaparar el mercado, pero que ahora las hemos transformado y renovado para que sean más rentables.

Específicamente refiriéndonos al negocio de **MIDAZZ MULTINIVEL** incursionamos en un mercado en donde cometimos con empresas más grandes y con una trayectoria de muchos años en el mercado. Aprendimos mucho y sacamos lo mejor de este negocio para re inventarlo en una unidad en donde el cliente genere ganancias inmediatas gracias al esquema comisional de la Operadora Movistar.

En multinivel, el equipo de trabajo de la cabeza de grupo que genera negocios, tiende a desaparecer o a ser finita ya que se vuelve un negocio de referidos del círculo de familia o amigos que tenemos en un inicio. Es así como la cabeza o jefe de grupo tiene que constantemente renovar a su grupo para indagar en nuevas personas que puedan adquirir el producto. Siendo el producto principal la venta de **Planes Pospago Pago Directo** sea Líneas Nuevas o Migraciones de Pre a Pos, obviamos el hecho que la venta de productos o servicios (que es nuestro caso) de tecnología requiere personal más técnico y que conozca este negocio. Es así como no cualquiera pudo entrar nuestra cadena multinivel ya que el negocio requiere más conocimiento y adaptación ya que la tecnología es constantemente cambiante. De tal forma que re formulamos el negocio de la siguiente manera:

- **PAGO INMEDIATO DE LA COMISIÓN:** esto es mucho más conveniente para un ejecutivo de ventas en donde no tiene que esperar la liquidación de comisiones de Telefónica a mes caído para recibir su dinero.
- **NO HAY NECESIDAD DE QUE LA FDV INGRESE LA INFO EN UN SISTEMA:** los ejecutivos de venta deben dedicarse a vender y reducir si es posible a cero su operatividad o ingreso de información a un sistema de registro o de transacciones.
- **AUMENTO DE VOLUMEN EN VENTAS:** mientras más fácil sea el esquema de ganancia/pago para la FDV mayores ventas realizarán en el día en donde su compensación se incrementará sustancialmente
- **PAGO DIARIO DE COMISIONES:** con esto rompimos el mercado de telefonía celular en donde ni siquiera el ejecutivo espera recibir sus comisiones a fin de mes, sino que las tiene con sus ventas diarias directamente desde las manos del cliente!
- **CERO CHARGEBACK:** sin cobros o descuentos al ejecutivo por sus ventas, el ejecutivo recibe su comisión al 100%!



NUEVA FORMA DE VENDER POSPAGO CON AZZ S.A.

Esto se refiere al siguiente proceso:

1. Ejecutivo de ventas capta al cliente y le ofrece la Guía Comercial de Telefónica en donde el cliente elige cualquiera de los 7 planes que se ofrece
2. Ejecutivo llama directamente a nuestro Call Center
3. Operador Call Center ingresa la información del cliente en el portal comercial Movistar
4. Cliente acepta vía telefónica y "si acepta" los servicios (llamada grabada en nuestros servidores para luego trasladar a Movistar por medio de un web service)
5. CLIENTE PAGA el 100% de la tarifa ese momento al ejecutivo
6. Línea se activa

Esta facilidad en el proceso de activación de un Plan Pospago nos ha permitido crecer en nuestro Call Center con Operadores capacitados brindando un servicio por encima de la media del mercado.

Nuestras salas Pospago tanto en UIO como GYE dirigidas por personas que conocen el negocio de Telefonía celular han permitido llegar a los presupuestos planteados e inclusive tratar de empezar en incursionar y dar servicio a otras empresas a través de nuestro Call Center.

Sin otro particular suscribo el presente informe.

Atentamente,

Francisco Herrera Salgado
Gerente General.