

## Acuerdo Outsourcing de servicios

### Acuerdo. Objetivo

**Posicionar** en el mercado las soluciones de **\*\* Inicio**

**Fin \*\***

**Desarrollar** al mismo tiempo un nuevo canal de comercialización de productos y/o servicios relacionados con las soluciones de comunicación que nos permita evaluar la viabilidad económica de la comercialización de posteriores productos y/o servicios, que o bien surjan de la **Empresa** o bien sea detectado en el mercado una necesidad o interés por soluciones no existentes actualmente.

### Procedimiento

**(A0). Desarrollo y mantenimiento profesional de un espacio web**, que permita una relación fluida con los diferentes actores o prescriptores del mercado hacia los que nos vamos a dirigir, en donde se encuentre con claridad y facilidad información referente a:

- Motivación de la solución propuesta
- Valores diferenciales de la solución propuesta
- Documentación comercial para uso de los prescriptores en sus relaciones comerciales
- Documentación técnica para uso de los prescriptores que justifique la calidad de la solución propuesta y permita cumplir con las normativas en vigor.
- Modelo de negocio propuesto al mercado: formalización de pedidos, condiciones de compra, método de información y soporte técnico/comercial, garantías, etc.

**(A1). Desarrollo y maquetación profesional de la documentación comercial** necesaria para dar a entender las aplicaciones de la solución, realizada en formato electrónico para facilitar su distribución y modificación.

**(A2). Localización de los diferentes canales profesionales** que se presentan como prescriptores.

**(A3). Definición de la estrategia comercial** que será empleada para penetrar y adecuar la oferta a cada uno de los canales localizados.

**(A4). Ejecución de las diferentes acciones comerciales** que resulten de la estrategia acordada, en principio están previstas acciones de:

- Comunicaciones a las publicaciones técnicas del sector
- Localización de bolsas de prescriptores a nivel nacional
- Comunicación directa, repetitiva y generalizada de las soluciones a prescriptores sin realización de segmentación: mail marketing, auto responder, etc.
- Comunicación directa de las soluciones a los principales prescriptores localizados, segmentándolos, tanto por su actuación como mayoristas como por la concentración de clientes o instalaciones directas que en cada caso mantengan: tele marketing, visita concertada, mail marketing, auto responder, etc.
- Atención comercial y técnica adecuada en cada caso, según la solicitud que haya sido recibida en base a la comunicación directa desarrollada: visitas, ampliación de información, tratamiento de condiciones especiales de compra, etc.

**(E2). Desarrollo de la documentación personalizada (en su caso) que sea necesaria para**

- Alta de cliente
- Toma de pedidos
- Correos electrónicos
- Realización de ofertas
- Invitación a presentaciones
- Otras

**(A5) Desarrollo de cuadro de mandos** que permita evaluar el avance y especialmente:

- Localización de prescriptores por zona y tipo
- Localización de instalaciones posibles por zona y tipo
- Evaluación del volumen del mercado: unidades y euros

**(A3). Desarrollo de la información de mercado** que permita conocer:

- Competencia
- Necesidades concretas/ocultas
- Nuevas necesidades dentro del control térmico de locales
- Tiempo en el que se concentraran el mayor número de instalaciones vs pedidos



## Evaluación económica

### Parte fija: (según planificación temporal)

A1, A3, A4. Primeras acciones ()

A2, A5b. Primera previsión ()

### Parte variable. Porcentaje %

- Las comisiones se devengarán, una vez la factura ha sido satisfecha por el cliente.
- Se deberá proveer desde la primera facturación que se realice, de un listado mensual, conteniendo, nombre cliente, facturación realizada en el mes, facturación acumulada por cliente, el estado de cada facturar, para poder realizar un correcto seguimiento comercial del cliente y la factura mensual correspondiente.

Cada factura devengará su IVA correspondiente ajustado a la legislación vigente en cada momento.

## Otras condiciones del acuerdo

### Duración:

La duración de este acuerdo es hasta el día de mes de año, prorrogable por acuerdo de ambas partes.

En caso de no prorrogarse el acuerdo, (Empresa) abonará todas las comisiones correspondientes a los contratos suministrados hasta esa fecha, una vez las facturas hayan sido pagadas por el cliente.

### Anulación:

El acuerdo puede ser anulado por cualquiera de las Partes, con un plazo de preaviso de 15 días, en los siguientes casos:

- Por acuerdo de ambas partes
- Unilateralmente por la empresa (Empresa): en este caso deberán abonarse, las comisiones correspondientes a todos los pedidos pendientes de servir, una vez estos hayan sido servidos y cobrados por (Empresa).
- Unilateralmente por (Agente comercial): en este caso se cerrará la información del mes en curso de manera habitual, procediendo (Agente comercial) a la realización de la factura correspondiente, dándose de esta manera por terminado el acuerdo, quedando desde ese momento todos los pedidos pendientes en posesión de (Empresa), sin tener que devengar a (Agente comercial) ninguna comisión de los mismos.

### Impagos

Se tendrá especialmente cuidado en la información suministrada a (Empresa), relativa a los clientes para la asignación de crédito en su caso y aun no siendo responsables de los impagos que se produzcan, se realizará el seguimiento de los impagos que se pudiesen producir, tratando de encontrar en un primer momento una solución amistosa y en caso de no ser posible esta vía, informar al departamento jurídico de la (Empresa) de la situación para que se tomen las medidas oportunas.

(Empresa)	(Agente comercial)
(firma)	(firma)
(Nombre y apellidos del representante legal)	(Nombre y apellidos del representante legal)