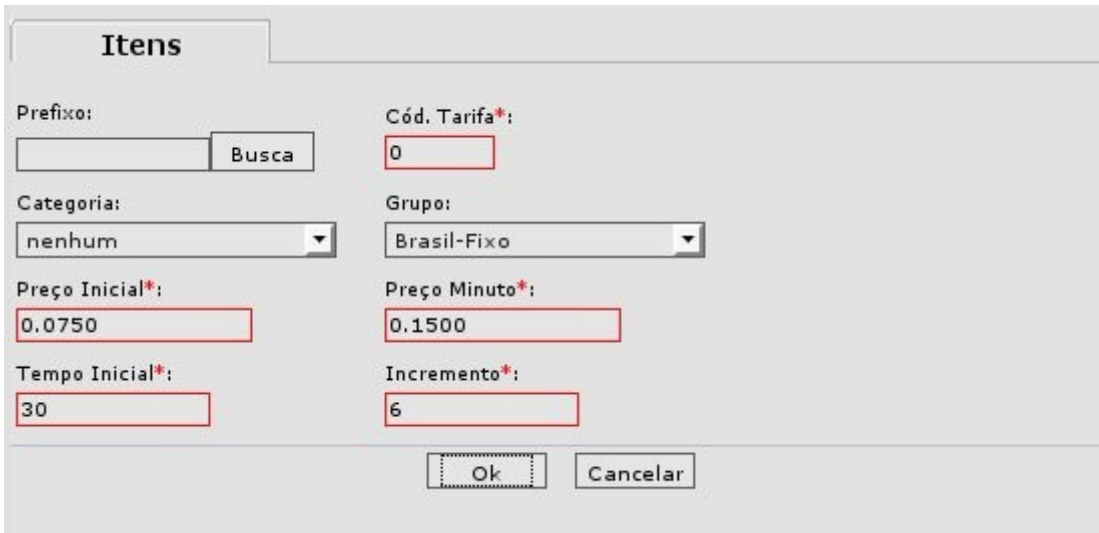


Tutorial para Franquia de Minutos - clientes pós-pagos

Para clientes pós-pago, é possível definir uma franquia de minutos mínima para chamadas e cobrança de uma mensalidade a cada fatura. Por exemplo: o cliente paga uma mensalidade de R\$200,00 e tem direito a 200 minutos em chamadas para telefones fixos por mês. A partir do minuto 201, a chamada para telefone fixo será cobrado com tarifa R\$0,15/minuto, no formato 30s+6s.

Primeiramente, crie o Plano de Venda do cliente e defina a tarifa R\$0,15 para chamadas para telefones fixos. Em nosso exemplo, temos um Grupo que inclui todas as Categorias de Prefixos de telefones fixos no Brasil. Nosso plano (Menu Planos > selecione o plano > aba Itens), terá a seguinte informação:



Prefixo:	<input type="text"/>	Busca	Cód. Tarifa*:	<input type="text" value="0"/>
Categoria:	<input type="text" value="nenhum"/>		Grupo:	<input type="text" value="Brasil-Fixo"/>
Preço Inicial*:	<input type="text" value="0.0750"/>		Preço Minuto*:	<input type="text" value="0.1500"/>
Tempo Inicial*:	<input type="text" value="30"/>		Incremento*:	<input type="text" value="6"/>

 Nota:

O "Preço Inicial" deve ser configurado para representar o valor que deve ser cobrado para ligações cuja duração seja igual ou inferior ao tempo definido em "Tempo Inicial". Informações adicionais podem ser encontradas no item "2.2.2 Planos – Itens" do Manual do Usuário.

Como definir a franquia do cliente?

A “franquia” do cliente deve ser interpretada como um “desconto” nas chamadas para um volume mínimo de minutos. Neste formato, todas as chamadas são bilhetadas com a tarifa definida no Plano de Venda e os minutos iniciais recebem um desconto de 100%.

Você deve definir este desconto na aba “Desconto” da janela do Cliente. Após selecionar a aba, pressione o botão “Inserir” e cadastre a condição do desconto: o valor mensal inclui 200 minutos de chamadas para telefones fixo no Brasil, ou seja, $200 \times R\$0,15 = R\$30,00$. Cadastraremos este valor a partir de 200 minutos:

Descontos		
Prefixo:	Categoria:	Grupo:
<input type="text"/> Busca	nenhum	Brasil-Fixo
Tempo Mín.*:	Valor Mín.*:	
200 min.	0.00 \$	
Desconto %*:	Desconto \$*:	
0.00	30.00	
Ok Cancelar		

A seguir, definiremos um desconto de 100% para situações em que o total das chamadas para telefones fixos no Brasil não exceda 200 minutos:

Descontos		
Prefixo:	Categoria:	Grupo:
<input type="text"/> Busca	nenhum	Brasil-Fixo
Tempo Mín.*:	Valor Mín.*:	
1 min.	0.00 \$	
Desconto %*:	Desconto \$*:	
100.00	0.00	
Ok Cancelar		


Portanto, o sistema aplicará um desconto de 100% sobre o valor das chamadas para telefones fixo Brasil quando a soma da duração total destas chamadas não exceder 200 minutos ou um desconto de R\$30,00, equivalente ao tempo das chamadas incluídas na franquia.

Nota:
Informações adicionais podem ser encontradas no item “2.4.5 Clientes – Descontos” do Manual do Usuário.

Como cobrar o valor da franquia na fatura do cliente?

Finalmente, faça o lançamento do valor da franquia para cobrança na fatura do cliente, inserindo um novo item na aba “Lançamento” da janela do Cliente:

Lançamentos		
Historico*:	Valor*:	C/D*:
<input type="text" value="Franquia de Minutos"/>	<input type="text" value="200.00"/>	<input type="text" value="Deb"/>
Parcela*:	Num.Parcelas*:	Tipo*:
<input type="text" value="0"/> Parcelas já emitidas.	<input type="text" value="99"/> Número de Parcelas.	<input type="text" value="Moeda"/>
ICMS*:		
<input type="text" value="Sim"/>		
<input type="button" value="Ok"/> <input type="button" value="Cancelar"/>		

 Nota:

Defina “Num.Parcelas” igual a 99 para garantir que este Lançamento será incluído em todas faturas emitidas para o Cliente.

Informações adicionais podem ser encontradas no item “2.4.6 Clientes – Lançamentos” do Manual do Usuário.