



**SOLICITUD RED MUNDIAL COMPAQ
AGENTE AUTORIZADO**

II.- Datos de Mercadeo

La Red Mundial Compaq necesita saber más acerca de su empresa para satisfacer eficazmente la necesidad de Servicio y Soporte para la comercialización y el mercadeo de los equipos Compaq. Le agradecemos ordenar la información requerida por prioridad de porcentaje aproximado por volumen en bolívares, año calendario 1997 al 31 de diciembre.

El total de sus ventas está repartido en :

Consumidor		Corporativo	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Computadores		% PC Estaciones
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Accesorios		% Servidores
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Software		% Redes
		<input type="text"/>	<input type="text"/>
			% Integración

Segmentos a los que el volumen de ventas de su negocio está dirigido :

Ordenar por prioridad en porcentaje aproximado por volumen en bolívares, año calendario 1997 al 31 de diciembre.

<input type="text"/>	<input type="text"/>	% Industria	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	% Comercio	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	% Banca, Seguros, Finanzas	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	% Gobierno	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	% Servicios	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	% Otros. Especifique :	_____

III.- Datos de Recursos Humanos

La Red Mundial Compaq ofrecerá cursos de capacitación descentralizada en el área técnica y de ventas. El conocimiento del personal que labora en su empresa y las fortalezas de su fuerza de ventas, permitirá a Compaq un mejor desempeño en la elaboración de los contenidos de dichos cursos. Nuestro objetivo será brindarle lo que usted necesita.

El personal de su empresa está compuesto por (especificar en números)

<input type="text"/>	<input type="text"/>	Vendedores
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Técnicos
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Personal Administrativo

Distribuya en porcentajes las fortalezas de su fuerza de ventas

Hardware		Software	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Portátiles		% Novell
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Estaciones Corporativas		% NT
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Estaciones Hogareñas		% SCO
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
	% Estaciones de Interconexión		% Aplicaciones Windows



SOLICITUD RED MUNDIAL COMPAQ AGENTE AUTORIZADO

Favor mencionar otras áreas de experticia de su empresa

IV.- Datos de Estrategias

El objetivo de la Red Mundial Compaq es el de establecer un vínculo comunicacional entre los Agentes Autorizados y Compaq con el fin de apoyar al Agente Autorizado en el mercadeo y la comercialización de los equipos Compaq. Saber la estrategia que va a seguir su empresa es importante para Compaq porque le permitirá ofrecer un mejor vínculo entre los Agentes Autorizados y la Red Mundial Compaq. Le agradecemos ordenar la información por prioridad de porcentaje.

La estrategia de mercadeo de su empresa va dirigida hacia

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Correo Directo
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Telemarketing
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Vitrina
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Fuerza de Ventas

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Internet
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Intranet
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Downsizing
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Reingeniería

V.- Datos de Servicios

La Red Mundial Compaq ofrecerá cursos de capacitación descentralizada en el área técnica y de ventas. Así, el conocimiento que Compaq tenga de los servicios que presta su empresa es muy valioso en cuanto a la elaboración de los contenidos de dichos cursos.

La distribución de los servicios que presta su empresa es :

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% En su establecimiento (Carry in)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% A Domicilio (On site)
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Outsourcing
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	% Garantía Extendida

VI.- Requisitos Indispensables para la autorización

1. Enviar la presente solicitud debidamente firmada por el representante legal.
2. Conducir sus negocios en todo momento de manera que reflejen favorablemente la reputación, calidad, plusvalía y credibilidad de Compaq y de los Productos Compaq.
3. Reportar a Compaq, lo antes posible, si hubiese algún cambio de dirección o propiedad de su empresa.
4. Entregar al cliente un documento de venta u otro recibo en el que se indique la fecha de venta y los seriales de los productos Compaq vendidos, y asegurarse de que con cada producto Compaq se incluya la Garantía Limitada de Compaq u otros materiales de garantía pertinentes, especificados por Compaq.
5. Cumplir con las leyes, normas y reglamentos aplicables, y conducir sus negocios de manera ética.
6. Comprar productos Compaq para su reventa únicamente a un Distribuidor y/o mayorista Autorizado por Compaq para vender a Distribuidores.
7. Vender productos Compaq únicamente a usuarios finales.
8. Compaq se reserva, a su sola discreción, el derecho de cambiar de vez en cuando sus Requisitos de Autorización aplicables a los miembros de la Red Mundial.
9. No obstante cualquier mención en contrario contenida en estos requisitos, expresa o implícitamente, a la afiliación aquí otorgada, se limita exclusivamente a poner a disposición de los miembros los beneficios que Compaq le otorga a los mismos, sin que por ningún motivo ni causa pueda entenderse que haya sido, ni es la intención de las partes que el Agente Autorizado esté bajo relación de subordinación o dependencia con Compaq. En este sentido,

