

Modelos de compra 2020

Corporates:

Un Corporate tendrá que pagar un asiento por cada empleado que quiera acceder a la plataforma.

El asiento da derecho a cada alumno a acceder al **Campus** (con todos los juegos disponibles: solo los de Gamelearn -si el Corporate no utiliza el Editor- o los de Gamelearn y los juegos propios -si el Corporate utiliza el Editor-). El pago de los asientos permite que el Corporate tenga acceso al **LMS** para gestionar su formación y ver las analíticas.

Si un Corporate quiere utilizar el Editor para crear sus propios juegos, deberá pagar el acceso al **Editor**.

El coste del Editor dependerá del plan seleccionado. Hay tres planes: "Basic", "Advanced" y "Premium". La limitación fundamental de los planes es el número de juegos, los idiomas a los que pueden traducirse y el servicio que ofrecemos al cliente. Por encima del Premium, se puede construir un plan personalizado para el cliente (lo que llamamos el plan "Enterprise").

El precio de los asientos se obtiene con la calculadora.

El precio de los planes del Editor es el siguiente (siempre es pago anual):

[Euros para Europa y Dólares para el resto del mundo. Misma cantidad.]

- BASIC: 5,500

- ADVANCED: 13,200

- PREMIUM: 24,000

AÑADIR ASIENTOS

Si, en cualquier momento durante el contrato, un Corporate quiere aumentar el número de asientos en X pero sin extender la compra inicial, le **daremos el precio más ventajoso** para el cliente que resulte de comparar el número de asientos de la suscripción activa y el número de asientos de la nueva compra más un prorrateo ajustado para los números de meses que quedan de la suscripción activa.

Ese precio es el que os da la calculadora, no lo tenéis que calcular vosotros.

Este prorrateo no es proporcional puesto que **nos interesará que el cliente nunca elija esta opción** y siempre tienda a la extensión. Es decir, esta opción se va haciendo más cara a medida que la primera suscripción va avanzando.

Ejemplo: Un cliente ha comprado 200 asientos. Al final del sexto mes, nos pide 100 asientos más. Se le cobrarán 100 asientos al precio unitario de 200. Pero solo 6 meses con una prorrata ajustada que nos da la calculadora.

AMPLIAR CONTRATO

Si, en cualquier momento durante el contrato, un Corporate quiere aumentar el número de asientos pero quiere beneficiarse de un descuento acumulado, tendrá que firmar un nuevo contrato por 12 meses.

En este caso, se le dará el **precio de calculadora para el total de los asientos del nuevo contrato**. Pero se descontará de esta cantidad, el dinero que no ha consumido todavía de los asientos antiguos.

Ejemplo: Un cliente ha comprado 200 asientos. Al final del sexto mes, nos pide 100 asientos más. Podría, si quiere firmar 12 meses, comprar 300 asientos a precio de calculadora y le restaríamos de la compra el valor de los 6 meses no disfrutados de los 200 asientos iniciales (al precio pagado por esos asientos antiguos).