



Link Grupo Marketing
Integramos Soluciones

ACUERDO DE REPRESENTACIÓN

LINK GRUPO MARKETING SAS

NIT: 900218.947 -1

Cra 65 A - No.9-60 Gran Limonar

Centro de contacto: (2) 524 18 87

Cali - Valle del Cauca

gcomercial@linkgrupomarketing.com

www.piudali.com.co

INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE - PERSONA NATURAL

NOMBRES			
APELLIDOS			
FECHA DE NACIMIENTO		SEXO	
CÉDULA DE CIUDADANÍA		LUGAR EXP.	
DEPARTAMENTO		CIUDAD	
DIRECCIÓN			
TELÉFONOS			
CORREO ELECTRÓNICO			

INFORMACIÓN PARA EL PAGO DE COMISIONES Y PREMIOS EN DINERO

NOMBRE DE LA CUENTA			
NOMBRE DEL BANCO		T.CUENTA	
NÚMERO DE CUENTA			

REPRESENTACIÓN COMERCIAL OUT-SOURCING

PERFIL			
ZONA		CIUDAD	
REGIÓN			

Bajo la gravedad de juramento manifiesto que todos los datos aquí consignados son ciertos, que la información que adjunto es veraz y verificable, y autorizo su verificación ante cualquier persona natural o jurídica, privada o pública, desde ahora y por el tiempo que se mantenga alguna relación comercial con LINK GRUPO MARKETING SAS.

Autorizo a Link Grupo Marketing SAS o quien represente sus derechos con carácter permanente e irrevocable para consultar ante cualquier entidad, central de información, o bases de datos, la información y referencias que declaren o necesiten en cuanto a mi persona, incluyendo la verificación financiera y/o del origen de los recursos que se depositen a las cuentas de Link Grupo Marketing SAS.

Entiendo y estoy de acuerdo que al firmar este acuerdo comercial admito que he leído todos los términos y condiciones que aquí aparecen así como las políticas comerciales y procesos que aparecen en el sitio web oficial de www.piudali.com.co al momento del registro online, bajo el perfil de usuario LÍDER COMERCIAL.

NOTA: Recuerde que para firmar el acuerdo se debe adjuntar copia de la cédula y rut una condición para la validez de este contrato.

NORMAS GENERALES Y DE ÉTICA

1. Certifico que soy mayor de 18 años de edad, y que mi domicilio se encuentra en Colombia.
2. Como LÍDER COMERCIAL cumpliré con las siguientes normas generales y de ética: a) Acepto las políticas y procesos comerciales definidas por la compañía para el desarrollo efectivo de la representación comercial y el negocio. (Anexos a este acuerdo) b) Cumpliré el acuerdo de REPRESENTACIÓN con honestidad y transparencia. c) Brindaré soporte comercial para la captación y administración del grupo de DISTRIBUIDORES DIRECTOS de la zona asignada. d) No haré afirmaciones engañosas sobre la compañía, productos, servicios, modelo de negocio ni comparaciones negativas de la competencia y otras marcas.
3. Entiendo que, mi relación como LÍDER COMERCIAL y Link Grupo Marketing SAS, con NIT 900.218.947-1 quien representa la marca PIDALÍ Amazonian Skincare es única y estrictamente comercial, no existe vinculación laboral. Acepto que soy un contratista independiente, no un agente, empleado, funcionario, socio, miembro o partícipe adjunto de la compañía, y no me presentaré como tal.
4. Reconozco que para activar mi cuenta como LÍDER COMERCIAL en la plataforma digital www.piudali.com.co, debo diligenciar el formulario de inscripción y aceptar los términos y condiciones así como la política de privacidad de datos.
5. Acepto que mi usuario y contraseña para acceder a la plataforma digital es de uso privado y es intransferible, y que Link Grupo Marketing S.A.S no se hace responsable por el mal uso de la cuenta, robo o suplantación.
6. Entiendo que si se inactiva mi cuenta de usuario LÍDER COMERCIAL, perderé la condición adquirida a la fecha de inactivación, y se cancelarán todas las comisiones y premios e incentivos adquiridos hasta ese momento. Y que en caso de querer activarme nuevamente, debo realizar el proceso de inscripción e iniciar el proceso desde cero.
7. Entiendo que este acuerdo de representación no se podrá ceder o transferir sin la aprobación de Link Grupo Marketing SAS.
8. Entiendo que mi cuenta de LÍDER COMERCIAL se inactiva automáticamente si después de 3 meses consecutivos no se ha vinculado al menos 5 DISTRIBUIDORES DIRECTOS con una compra mínima de \$200.000 en la plataforma.
9. Entiendo que puedo solicitar la inactivación de mi cuenta de LÍDER COMERCIAL de manera voluntaria, mediante solicitud escrita o por el formulario de contacto.
10. Yo como LÍDER COMERCIAL acepto que: a) Soy responsable por mis propias decisiones comerciales. b) Decidiré cuándo trabajaré y el número de horas que lo haré. c) Los pagos en dinero son por concepto de bonos basados en comisiones, premios e incentivos, y no por el número de horas que trabajo. d) Me encuentro sujeto a riesgo empresarial y soy responsable de todas las ganancias o pérdidas que tenga como LÍDER COMERCIAL. e) Debo cubrir mi propio pago de licencias, seguridad social, riesgo profesional, y cualquier seguro. f) Soy responsable por todos los costos y gastos derivados de mi negocio, incluyendo viajes, entrenamiento, equipos, oficina, contabilidad, gastos financieros por transferencias, legales y cualquiera que se derive de mi actividad independiente y no seré tratado como empleado para propósitos fiscales o estatales. g) Debo pagar cualquier impuesto por compras, ventas, autoempleo (si aplica) requerido por las leyes, estatutos y regulaciones estatales y locales. h) Soy responsable por la recaudación y pago apropiados de impuestos sobre ventas minoristas. i) No identificaré a la compañía como mi empleador en solicitudes de préstamos, formularios gubernamentales, solicitudes de verificación de empleo, postulaciones para compensación por desempleo o cualquier otro formulario o documento. j) Entiendo que debo reportar la documentación requerida por la compañía para efecto de transacciones por pago de bonos en dinero (cédula de ciudadanía, certificado de cuenta bancaria, número de identificación tributaria y demás documentos solicitados). k) Acepto que no recibo la consignación de las comisiones hasta que no firme el acuerdo de representación y anexe la documentación requerida. l) Acepto que la compañía no paga intereses sobre los dinero acumulados por efecto de retención de las comisiones. m) Soy responsable de cumplir el acuerdo de distribución con base en las políticas y procesos comerciales definidos por la compañía.
11. Estoy de acuerdo que todo reclamo, controversia, o desacuerdo de derechos y/o obligaciones contraídas por las partes de este acuerdo, se resolverá completamente de acuerdo a la ley Colombiana.

NOMBRE Y APELLIDOS:

CÉDULA:

FIRMA DEL SOLICITANTE

FECHA:



Link Grupo Marketing
Integramos Soluciones

ACUERDO DE REPRESENTACIÓN

LINK GRUPO MARKETING SAS
NIT: 900218.947 -1
Cra 65 A - No.9-60 Gran Limonar
Centro de contacto: (2) 524 18 87
Cali - Valle del Cauca
gcomercial@linkgrupomarketing.com
www.piudali.com.co

POLÍTICAS Y PROCESOS COMERCIALES

POLÍTICAS COMERCIALES

1. SOBRE EL LÍDER COMERCIAL

Perfil de Líder Comercial

Es toda persona natural mayor de edad con domicilio en cualquier lugar de Colombia, que decide vincularse mediante un acuerdo de representación comercial out sourcing para desarrollar un negocio independiente, a través de la captación y administración de clientes (DISTRIBUIDORES DIRECTOS) en una zona asignada con unos recursos y un modelo de negocio definido por la compañía. Como beneficio tiene una comisión fija sobre las compras netas antes de iva realizada por el grupo de DISTRIBUIDORES DIRECTOS de la zona asignada y un plan incentivos por cumplimiento de metas definidas por LINK GRUPO MARKETING SAS. (Aplican todos Términos y condiciones publicadas en www.piudali.com.co)

2. SOBRE EL DISTRIBUIDOR DIRECTO

Perfil de Distribuidor Directo

Es toda persona jurídica o natural mayor de edad con domicilio en cualquier lugar de Colombia, que decide vincularse para realizar compras y ventas al por menor directamente a consumidores finales de forma física o virtual. Como beneficio tiene un margen de rentabilidad y un plan de beneficios por compras definidas por LINK GRUPO MARKETING SAS. (Aplican todos Términos y condiciones publicadas en www.piudali.com.co)

3. MODELO DE NEGOCIO PARA LÍDERES COMERCIALES

3.1. ESTRATEGIA DE NEGOCIO: Los lineamientos del negocio y la marca PIUDALÍ están definidos en el módulo de capacitación de la plataforma online de manera informativa y son presentadas al líder comercial a través de un plan de capacitación y entrenamiento por medio de la dirección de cada región.

3.2. COMISIONES: Se paga una comisión fija del 5% sobre las compras netas del grupo de distribuidores directos asignados. Se liquida la comisión sobre el mes calendario. No se pagan comisiones sobre el valor de los productos o premios redimidos con puntos, o dineros ganados a través de planes de incentivos. No se pagan comisiones sobre el valor de iva, fletes y descuentos promocionales. Las comisiones se pagan dentro de los primeros 5 días hábiles del mes siguiente al período liquidado.

3.3. INCENTIVOS: Se paga un BONO por cumplimiento de metas. Los bonos se pagan dentro de los primeros 5 días hábiles del mes siguiente al período liquidado.

3.4 BONO POR VINCULACIÓN: Se paga un bono de \$20.000 por cada vinculación de un DISTRIBUIDOR NUEVO con una compra mínima de \$200.000.

3.5 BONO POR VENTAS NETAS: Se paga un bono sobre las compras netas totales del grupo de distribuidores directos asignados en la zona. Los bonos por metas se pagan de acuerdo a la siguiente tabla de ventas netas. No incluye iva, fletes, descuentos promocionales ni incentivos.

VENTAS NETAS MLL.	BONO EN DINERO MENSUAL
\$1 A \$2.500.000	No aplica
\$2.500.001 - \$1.000.000	\$500.000
\$10.001.000 - \$20.000.000	\$750.000
Mayor a \$20.000.000	\$1.000.000

BONO TRIMESTRAL: \$1.000.000 por cumplimiento de meta acumulada de mínimo \$60.000.000

3.5 INDICADORES DE GESTIÓN: En la plataforma digital se encuentra parametrizadas las metas y se visualiza la evolución automática del cumplimiento de la meta vs los resultados en tiempo real en cada campaña y acumulado.

3.6 ADMINISTRACIÓN DE USUARIOS: Los LÍDERES COMERCIALES, podrán acceder a plataforma para crear usuarios con perfil de DISTRIBUIDORES DIRECTO, tomar pedidos directamente y monitorear el estado de cada perfil individualmente.

POLÍTICAS Y PROCESOS COMERCIALES

PROCESO COMERCIAL

- 1.PROSPECCIÓN DE CLIENTES:** Son clientes potenciales todas las personas o negocios que ofrecen rituales de belleza y bienestar y/o comercializan productos directamente a sus clientes finales. La segmentación y prospección de los clientes es un proceso que debe realizar el líder en la zona geográfica asignada. Se le facilitarán bases de datos obtenidas por la compañía, más las que obtenga por cuenta propia.
- 2.CAPTACIÓN CLIENTES:** La captación se realiza en la zona geográfica asignada, siguiendo los procesos definidos para la vinculación de DISTRIBUIDORES DIRECTOS. Aplican los términos y condiciones para la vinculación de DISTRIBUIDORES DIRECTOS.
- 3.ZONA DE VENTA:** A cada líder se le asigna una zona geográfica, delimitada dentro de una ciudad o varias y agrupadas en una región de Colombia. Bajo el liderazgo de una dirección de región.
- 4.ADMINISTRACIÓN DE CLIENTES:** La administración se realiza bajo los procesos de atención al cliente. La administración tiene como alcance la prospección, visita, suministro de información y material promocional, capacitación, toma de pedidos y reporte de PQRS. Están excluidas del contrato (entrega de pedidos, devoluciones y recaudos).
- 5. SERVICIO:** Los LÍDERES COMERCIALES deben brindar información y comunicar a la compañía cualquier información procedente del cliente para garantizar el cumplimiento de la promesa comercial y de servicio. (Aplican los términos y condiciones de PQRS publicadas).

APOYO COMERCIAL

- 1. RECURSOS:** Todos los recursos de comunicación y promoción son asignados por la compañía para facilitar la labor a los LÍDERES COMERCIALES. Estos son administrados directamente por LINK GRUPO MARKETING SAS y enviados directamente a los DISTRIBUIDORES DIRECTOS con los pedidos.
- 2.USO DE LA PLATAFORMA DIGITAL:** Los LÍDERES COMERCIALES, podrán acceder a la plataforma digital para capacitación y entrenamiento, crear clientes, tomar pedidos, reportar PQRS, monitorear el estado de cada cliente y la evolución de los resultados de su negocio en la zona asignada.
- 3.CARPETA DE DOCUMENTOS:** cada líder cuenta con una carpeta donde se visualizan los documentos y procesos relacionales y transaccionales que rigen el acuerdo de representación.
- 4. CUENTA VIRTUAL:** Todos los dineros ganados por comisiones, premios e incentivos se administran a través de la cuenta virtual asignada, donde se cargan los dineros ganados y pagados por LINK GRUPO MARKETING SAS en cada período. Facilitando el control de los ingresos y egresos.
- 5.CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO:** Para iniciar el negocio como LÍDER COMERCIAL se hará una capacitación y entrenamiento en productos, modelo de negocio, procesos de gestión de clientes, procesos de gestión de la plataforma digital. Adicionalmente se dispondrán contenidos para formación en online y eventos presenciales de formación y desarrollo personal.
- 6.EVENTOS:** para facilitar la captación de DISTRIBUIDORES DIRECTOS, se desarrollan eventos promocionales, formativos, patrocinios de eventos de belleza y bienestar. Publicaciones en medios afines a la marca y estrategia. Cada líder debe garantizar la asistencia de sus clientes.

NOMBRE Y APELLIDOS:

CÉDULA:

FIRMA DEL SOLICITANTE

FECHA: