

martes, 6 de diciembre de 2022

Procedimiento para bonos a "Aliados Premium"

Objetivo

Otorgar bonos a nuestros clientes fieles por ventas referidas, y ser aliados Sherpa de sus amigos.

Lineamientos

- Se otorgará un bono a cliente fiel por cada cliente referido que compre 1 o más unidades.
- No está permitido auto referirse.
- Todos los bonos acumulados serán aplicados en la 1er mensualidad con intereses financiados.
- Los bonos aplicables al cliente fiel son los siguientes:

Lotes Habitacionales o Industrial \$ 7,500.00

Naves Industriales \$ 15,000.00

- Es responsabilidad del asesor/gerente notificar correctamente que la venta es por medio de referido dentro del grupo de telegram y registrar en plataforma CRM al cliente.
- En caso de existir un error y/o confusión de registro o de redacción en la fuente de LEAD tendrán 1 día para corregir dicho dato, de lo contrario NO APLICA bono a referido.
- El bono por referido se entregará y se anexará a expediente hasta que el cliente referido pague en su totalidad el enganche y el contrato se encuentre firmado.
- Es responsabilidad de Control y Medición llevar una relación de los bonos entregados a cliente fiel y compartir cada semana las unides de referido que se hayan firmado.
- Si la compra del cliente fiel es de contado, se otorgará un comprobante de bono, canjeable para cualquier Servicio que ofrezca la empresa.
- Todo bono deberá tener un acuse con información correspondiente dentro del formato correspondiente al cliente referido, que se entregará al cliente fiel.

PROCEDIMIENTO:

1. El área de ventas deberá notificar el apartado en el grupo de telegram que la unidad es un cliente **referido** y anexar el lote del cliente fiel que lo recomendó. Ejemplo:
PBC | Estepa 1 Lote 1



Cliente: Nombre del cliente
Asesor: Nombre y 1er apellido
Gerente: Nombre y 1er apellido
Zona: Nombre de zona
Fuente: REFERIDO de (Nombre de cliente fiel)
¿Requiere Factura?: SI/NO.

2. Customer Service valida la información del cliente referido a través del mismo cliente y la gerencia que aparto la unidad.
3. Control y medición realiza llenado de datos dentro de la base:
 - a. Datos del referido: lote, condominio, desarrollo, método de aplicación, método de pago.
 - b. Datos del cliente fiel: lote que compro, condominio, desarrollo, método de aplicación, método de pago, referencia.
4. Validar la existencia del contrato firmado en físico a través del área legal.
5. Customer service anexa el archivo PDF con el bono a la carpeta correspondiente de referidos con la siguiente estructura **(E1 L 01) Nombre del cliente referido**.
6. Enviar notificación al Cliente Fiel vía correo electrónico o whatsapp que el bono está activado con copia a administración.
7. Administración deberá programar y aplicar el bono, además de notificar al cliente mediante correo.

ATENTAMENTE
GERENTE DE CONTROL Y MEDICIÓN
ING. MARISOL GUERRERO ZEA