
	POLITICAS COMERCIALES	CÓDIGO:	PO-GN-001
		VERSIÓN:	01
	PROCESO: GESTION DE NEGOCIOS		

NORMAS Y POLITICAS COMERCIALES

Los asesores comerciales deben:


- Velar por el ingreso de un número determinado de nuevos clientes solventes dando a conocer las diferentes líneas de servicio.
- Dar prioridad a la conservación de los clientes ya existentes y desarrollarlos con el fin de obtener crecimiento en facturación.
- Establecer y mantener una relación personalizada con los clientes con el fin que estos se sientan importantes para la compañía
- El ofrecimiento de los servicios debe estar respaldado por estrategias de mercadeo y publicidad
- La compañía incentivara y capacitara a la fuerza comercial para ejercer la labor de ventas.
- La fuerza comercial debe ser una fuente de retroalimentación de los clientes con los diferentes procesos de la compañía por medio de la recepción de inquietudes de los clientes y coordinación para su solución.
- En la comercialización de los productos se debe dar prioridad a la calidad de los servicios antes que al precio.
- No se otorgara crédito a personas naturales.
- Los clientes de baja facturación se deben de manejar en la modalidad de contado.
- Los clientes con cuenta crédito son los únicos autorizados para solicitar servicio de recogida programada
- La fijación de los precios de los servicios está basado en estudios de costo de operación y estudio de la competencia.
- Los precios se fijan para un período de un año comercial.

	POLITICAS COMERCIALES	CÓDIGO:	PO-GN-001
		VERSIÓN:	01
	PROCESO: GESTION DE NEGOCIOS		

- El porcentaje de incremento de precios está dado por el IPC que entrega el gobierno más unos puntos adicionales que se definen por productividad esperada.
- Por razones de estudio de mercado y competencia algunos productos se pueden estabilizar por períodos comerciales más amplios.
- Los precios al público no están sujetos a la baja por razones de estructura de costos.
- Para los clientes corporativos, igualmente se mantienen los precios oficiales y se aplican las políticas de descuento para captar y mantener mercado.

POLITICAS DE DESCUENTO


- Sólo en casos excepcionales se ofrecerán descuentos a los clientes que ameriten por su facturación y teniendo en cuenta las condiciones comerciales competitivas del mercado.
- La compañía buscará para el cierre de ventas ofrecer un descuento siempre y cuando exista un buen margen de rentabilidad en cada negociación, previo estudio de costos.
- El descuento sólo se aplica a clientes nuevos corporativos que tengan frecuencia diaria de despachos y cuenta crédito aprobada con la empresa.
- El descuento se aplica al “cargo básico y/o el valor kilo adicional”.
- El descuento para clientes crédito opera siempre y cuando su cuenta se encuentre al día en los pagos.
- Los descuentos aplican para cuentas independientes de un mismo cliente ubicado en diferentes ciudades de la red
- El máximo porcentaje de descuento aplicado es del 25% sobre el cargo básico y/o valor kilo adicional de cada envío y está sujeto al volumen de despachos mensuales.
- Se aplican descuentos ocasionales a clientes inactivos en un lapso no menor a dos meses y su porcentaje máximo es del 10% por cada envío que haga en el período.
- En algunas ocasiones se podrán aplicar descuentos para todos nuestros clientes por tiempos limitados y previamente aprobados por gerencia.

	POLITICAS COMERCIALES	CÓDIGO:	PO-GN-001
		VERSIÓN:	01
	PROCESO: GESTION DE NEGOCIOS		

- Los descuentos a los clientes activos están sujetos igualmente a los destinos más frecuentes que utilice.
- Escala de descuento que aplica para clientes nuevos corporativos:
 - Desde 20 envíos Hasta 50 envíos 3% descuento
 - Desde 51 envíos Hasta 75 envíos 5% descuento
 - Desde 76 envíos Hasta 100 envíos 10% descuento
 - Desde 101 envíos Hasta 150 envíos 15% descuento
 - Desde 151 envíos Hasta 200 envíos 20% descuento
 - Desde 201 envíos en adelante 25% descuento
- La tabla de descuentos se aplica al finalizar cada mes y los descuentos se verán reflejados en factura.
- Los descuentos no aplican para clientes actuales que pagan sus servicios de contado.
- Los envíos cuyo flete sea Contra Entrega de los clientes crédito con descuento Ofrecido de acuerdo a la tabla, no se incluirán en el total de envíos porque el flete lo paga el destinatario.
- El plazo mínimo para aprobación de cuenta crédito y coordinación de logística para recogida y entrega a domicilio, es de ocho (8) días hábiles después de haber presentado los documentos con toda la información completa a la Gerencia de Encomiendas.

PAGO DE COMISIONES PARA ASESORES COMERCIALES

Ventas de contado y contra-entrega, pre-pago	7%
Ventas clientes corporativos	5%

	POLITICAS COMERCIALES	CÓDIGO:	PO-GN-001
		VERSIÓN:	01
	PROCESO: GESTION DE NEGOCIOS		

El pago de La comisión de los clientes corporativos esta sujeta al recaudo de la cartera el cual no debe exceder los 30 dias de la fecha de la factura

- Las comisiones por ventas se harán efectivas en el mes siguiente a la cancelación de las facturas por Parte de los clientes.
- La Fuerza Comercial tendrá derecho a percibir las comisiones hasta el momento que pertenezca a la Compañía.
- Los clientes vinculados por Asesores Comerciales que dejen de pertenecer a la Compañía pasarán al asesor de servicio al cliente.
- Para el pago de comisiones se tendrá en cuenta el acuerdo de pago así:

NEGOCIACION	COMISION
HASTA 30 DIAS	5%
HASTA 45 DIAS	2,5%
HASTA 60 DIAS	1%

RECAUDOS DE MAS DE 60 DIAS EL ASESOR SE HACE RESPONSABLE DE LA RECUPERACION DEL DINERO Y NO GENERA COMISION

Los Asesores Comerciales deben orientar la venta y a los clientes y velar por que estos cumplan con las políticas y condiciones de nuestra Compañía.


No se acepta la centralización de clientes que tengan cuenta en diferentes ciudades

En el ofrecimiento de los productos/ servicios se deben realzar los beneficios de la Compañía frente a las debilidades de la competencia.

Todo cliente incorporado de tener la respectiva verificación en el SARLAFT.

Todo cliente corporativo su facturación no deberá de ser inferior a \$ 500.000 mensual, se otorgara un periodo de tres meses para el cumplimiento de este requisito, de lo contrario debe utilizar la modalidad de contado.

Los clientes inactivos para activarlos como nuevos deberán tener mínimo 6 meses de inactivación y debe de cumplir con todos los requisitos de vinculación como nuevo.

	POLITICAS COMERCIALES	CÓDIGO:	PO-GN-001
		VERSIÓN:	01
	PROCESO: GESTION DE NEGOCIOS		

Para ingresar un cliente a la Compañía se debe cumplir con :

1. Registro asociados de negocios
 2. Acuerdo comercial
 3. Cámara de Comercio.
 4. Rut.
 5. Dos referencias Bancarias.
 6. Dos referencias Comerciales.
 7. Estados Financieros.
- La documentación presentada debe tener una vigencia no superior a 30 días.
 - Es responsabilidad del Asesor Comercial validar la información solicitada al cliente para la aprobación del crédito.
 - En ningún momento se deben obtener beneficios personales de la relación establecida entre la Compañía y los clientes.
 - Además del incumplimiento a las normas de la Compañía y del reglamento interno de trabajo las siguientes serán causales de sanciones disciplinarias.
 - Manipular las Políticas y Normas de Ventas.
 - Incumplimiento del cronograma de actividades.
 - No recaudar la cartera
 - Soborno e intento de soborno a las diferentes áreas
 - funcionales que administran el proceso de ventas.
 - No cumplir con el presupuesto de ventas y desarrollo
 - establecido por tres periodos Consecutivos.
 - No cumplir con los requisitos de incorporación de clientes.