

	Tipo POLITICA	Numero TMPO- 001	Versión: 2021-02
Título: POLITICAS DE REFERIDOS			
Fecha de Modificación: 15/diciembre/2021	Fecha de Socialización: 15/diciembre/2021	Próxima revisión	Página: 1

1. Aplica como referido:
 - El cliente no existe en la base de datos.
 - El cliente existe en la base de datos, pero no ha comprado.
 - El cliente existe en la base de datos, pero está en categoría *incontactable*, perdido, o recuperación.
2. Solo se puede crear si el referido compra.
3. Para el crédito se debe cumplir con las políticas de cliente nuevo: El cupo máximo de crédito para un cliente nuevo es de \$125.000. Para Pedidos \leq \$60.000 se debe dar 50% contra entrega y 50% a 30 días (un mes). Para ventas mayores a \$60.000 se debe solicitar el 20% del valor de la venta contra entrega y el excedente máximo hasta 60 días (2 meses). Se debe solicitar dos referencias personales.
4. El cliente no puede tener doble localización (no pueden existir 2 clientes en la misma casa).
5. La venta del cliente referido se debe cambiar de estrategia a REFERIDO y no le sumará como venta en el presupuesto del asesor fiel ya que esta venta será remunerada de manera diferente.
6. Si el referido no aplica como *referido* teniendo en cuenta lo anterior se debe informar al cliente (referente) quien dio el referido para comentarle lo sucedido y se solicitara otro referido.
7. El cliente que da el referido tendrá como premio solo si el referido compra (venta efectiva), 2 productos en litros, medios litros o Giorgio que el cliente elija y adicional recibirá otro litro que la empresa escogerá, en total seria 3 productos de regalo.
 - 7.1. En el momento de solicitar referido se debe pedir teléfono fijo, teléfono celular y parentesco que tiene el referido con el cliente y se debe dejar en notas de la ficha del cliente (referente) los dos productos que el cliente quiere que le lleguen (2 productos) litros, medios litros o productos de Giorgio.
 - 7.2. La creación del referido se debe realizar en la ficha del cliente quien da el referido (referente) y crearlo en la pestaña "*Referido*" con la información anteriormente citada, y se deberá llamar al referido desde la pestaña del referente (cliente existente) en el icono del teléfono.

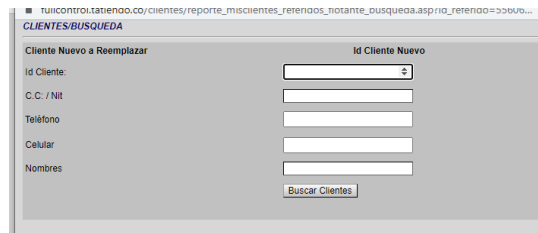


7.3. Si el referido compra se debe crear directamente la ficha desde la pestaña de referido en el icono de la hoja en blanco y adicional en el campo de observaciones de la pestaña del referido se debe registrar la palabra "venta".

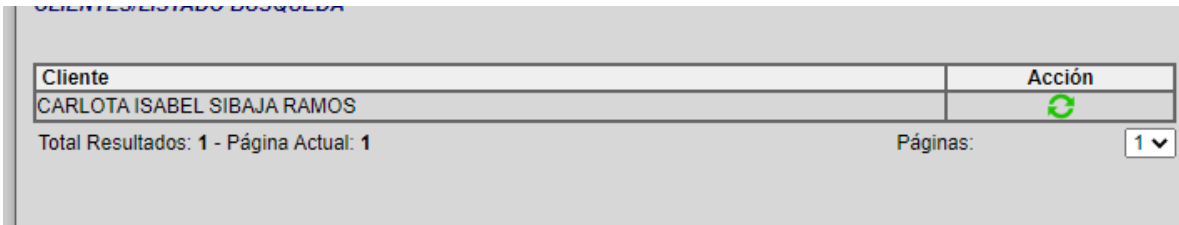
7.4. Una vez se le vende al referido este se debe sincronizar desde la ficha del cliente quien lo refiere (referente).


Fecha Creación	Fecha Actualización	Autor Creación	Id Ref.	Nombre	Teléfono	Celular	Dirección	Parentesco	Observaciones	Id Cliente	Nombre Cliente	Fecha Creación
30/nov/2021	2/dic/2021	natalla osorio benjumea	81814	JUAN CARLOS QUINTERO	(604) 0	3148511408		COMPAÑERO	venta no aplica para referido es factura empleado.	162172	JUAN CARLOS QUINTERO	14/jul/2008
22/ago/2020	7/dic/2021	carmen elena rios garcia	55606	NATALIA OSORIO	(602) 0	3003484940		-	venta			
29/may/2020	29/may/2020	natalla osorio benjumea	47492	BIVIANA FERNANDEZ	(602)	3003484760		HIJA	prueba	1680930	BIVIANA FERNANDEZ	29/may/2020
15/abr/2019	15/abr/2019	isabel andreina Brito Rangel	36495	TORTAS Y BIZCOCHOS LUNA	(604)	3003799445		MAMA	referido efectivo para redes. compro 95.000	1534244	TORTAS Y BIZCOCHOS LUNA	15/abr/2019

7.5. Al dar clic en el circulo verde aparecerá esta venta para buscar el cliente referido quien ya debe tener ficha creada y venta.



7.6. Se busca por cualquier opción (id, cedula, celular) y aparecerá la siguiente ventana:



Cliente	Acción
CARLOTA ISABEL SIBAJA RAMOS	

Total Resultados: 1 - Página Actual: 1

Páginas: 1

8. Se deberá dar clic en el circulo verde para sincronizar y ¡listo!

IMPORTANTE

El monto mínimo de compra del referido debe ser de \$30.000 para enviarle el obsequio (3 productos) al cliente que da el referido. Por cada referido que del cliente se le enviara 3 productos en litro gratis.

Si el monto es inferior a \$30.000 se dará un litro de producto (Quitagrasa, desmanchador o Repellimp).

El supervisor deberá mover las ventas de referidos a la estrategia Referidos para que estas ventas no sumen al presupuesto de fieles ni al asesor ni al supervisor.