

POLITICAS PLAN REFERIDO



Políticas:

Plan referido

A toda la Fuerza de venta

Gerencia de venta

Asinetwork.

Estrategia de venta de Nuestro Plan Referido.

Objetivo:

1. Convertir a todos nuestros clientes en Nuestros vendedores, quienes ya no solo pagaran una factura a la empresa por el servicio, sino que también incrementaran así sus ingresos al recibir comisiones remuneradoras por las ventas referidas.
2. Ganar a fidelidad de nuestros clientes, quienes al recibir un doble beneficio (Servicio e Ingresos) estará más que comprometidos a recomendarnos boca a boca y exigir la excelencia misma de nuestros servicios Convirtiendo ellos en parte de la empresa.
3. Convertir la dinámica en un proceso Ascendente de crecimiento, cuando el cliente nos refiere un cliente nuevo y ese cliente nuevo nos refiere otro y este otro a otros haciendo Asi un EFECTO multiplicador de crecimiento.
4. Esta estrategia **fortalecerá** aún más las bases sólidas de nuestra empresa, garantizándonos el mantenimiento de nuestra cartera de clientes fieles y felices.

Proceso a seguir:

1. **Ciente Actual** recibirá el 20% de comisión Sobre el valor de la venta antes de Iva, por referirnos a otro **Ciente Nuevo**.
2. Recibirá la comisión una vez que **El Cliente Nuevo Referido** haya sido Instalado.
3. La comisión será pagada al **Ciente Actual** mediante una **Sola Nota de Crédito** y será aplicada a la factura del siguiente mes.

POLITICAS PLAN REFERIDO

4. **Vendedor NO-Partner** recibirá 20% de Comisión por el cierre de la venta del **Cliente Nuevo Y Seguimiento** del pago de la Comisión al **Cliente Actual** mediante la Solicitud de una Nota de Crédito la cual deberá Solicitar en Formato adjunto al departamento de Cobros y Ventas por correos Cobros@asinetworkhn.com, Ventas@asinetworkhn.com.
5. **Vendedor Partner.**
Si el Partner, consigue que un cliente refiera a otro cliente, **Cliente Actual** recibirá 20% de Comisión, y el Partner recibirá un ahorro de comisión del 10% por el cierre de la venta del **Cliente Nuevo**, para lo cual deberá darle **Seguimiento** del pago de la Comisión al **Cliente Actual** mediante la Solicitud de una Nota de Crédito la cual deberá Solicitar en Formato adjunto al departamento de Cobros y Ventas por correos Cobros@asinetworkhn.com, Ventas@asinetworkhn.com.

Beneficios Adicionales que recibirá Nuestro cliente Actual por referimos un cliente Nuevo.

- **Los Clientes Actuales** con planes antiguos podrá recibir un incremento de velocidad Gratis.
Ejemplo.
Cliente Actual cuenta con un plan de 1.5 Mb por \$ 35.00 y Nos Refiere a un cliente Nuevo, recibirá 2 Mb sin Costo alguno manteniendo su pago por \$35.00 (Firma de anexo obligatoria).
- **Cliente con descuento Actual** aplican a incremento de velocidad ejemplo:
Si un cliente Actual cuenta con un plan de 1.5 Mb con descuento de \$ 5.00 pagando \$ 30.00, aplica a un incremento de velocidad a 2 Mb con valor de \$ 35.00 manteniendo el pago mensual de \$ 30.00 (Firma de Anexo Obligatoria)
- Además, Cliente recibirá Doble Velocidad Gratis por las noches.

Total, de beneficios por referimos un cliente.

1. 20% de comisión
2. Incremento de Velocidad Gratis.
3. Doble Velocidad por las noches.
4. Clientes Actuales podrán referimos a los clientes Nuevos Cuantas veces quieran, y recibir por cada referido un 20% de comisión.
5. Un Cliente Nuevo podrá una vez instalado referimos inmediatamente a otro y aplicar a un 20% de comisión sobre la venta del cliente Referido.
6. Si la Comisión mensual que el cliente recibiera excediera el valor del plan del cliente Actual, este podrá recibir mediante deposito a sus cuentas bancarias el pago del excedente de comisión, o Aplicarlo según su preferencia a la factura del siguiente mes.

POLITICAS PLAN REFERIDO



Formato de
Solicitud de
Nota de
Credito

Cobros

Vendedor	Cod. Cliente Actual	Nombre del cliente Actual	Codigo Cliente Nuevo Referido Instalado	Nombre cliente Nuevo referido	Plan vendido antes de iva	fecha	Comentario	NC Aplicada
Oscar Marquez	200860	Edgar Fuentes	204062	Edil Chirinos -		12/07/17	Aplica el 20% comsion sobre el valor del plan de 204062 antes de iva, como	pendiente?
Num. De cuenta Bancaria	Banco de Occidente 11118-000-148-9							