



Referidos Vivienda

Índice

Informe
01. Plan de Referidos

Informe
02. Pasos Cliente

Informe
03. Puntos claves para tener en cuenta

Informe
04. Proceso funcionarios Conconcreto



¿Quién es un Referidor?

El referidor es un cliente de la compañía o una persona externa a ella, que va a recibir un beneficio económico cuando logre que otra persona compre en uno de nuestros proyectos.

¿Qué debo hacer para recibir este beneficio económico?

Lo más importante es que logres garantizar que la persona que REFERISTE sea registrada en nuestro CRM (sistema de gestión de clientes) como un cliente referido por ti. Para asegurar este proceso te recomendamos que visites el proyecto de interés con esta persona o que llames y /o escribas a la sala de negocios presentando a este futuro cliente al equipo comercial.

¿Puedo recibir un beneficio económico así de fácil?

Sí, puedes hacerlo siempre y cuando, además de haber garantizado el paso anterior (presentar al futuro cliente al equipo comercial), este cliente no este registrado en nuestro CRM a través de otros medios publicitarios en los últimos 6 meses (esto se debe a que Concreto considera estos meses como un tiempo prudente para la toma de una decisión de vivienda o inversión).

Para recibir la compensación económica (**bonos Sodexo**) por haber referido a un cliente a un proyecto en comercialización de Concreto debes tener en cuenta lo siguiente

1. El cliente que referiste deberá haber consignado en Fiducia el valor indicado en la tabla (anexa Pag 8), que debe ser igual y/o superior al valor del Bono, además el negocio debe cumplir con todos los requisitos legales exigidos por la Constructora Concreto y la Fiduciaria del proyecto. Nuestro equipo comercial será el encargado de informarle cuando se cumplan estos requisitos.
2. Con el cumplimiento del paso anterior, deberás completar el formato de solicitud de pago que te suministraremos a través de nuestro equipo comercial. Este formato debe ser firmado por la asesora comercial y por ti actuando como (Referidor), y adjuntar fotocopia de la cédula de ciudadanía.
3. Concreto tendrá un plazo de entrega de 2 meses después de recibir los documentos requeridos para el pago del bono y de validar que el negocio cumpla con todos los requisitos (correcto registro en el CRM, valor de la consignación según tabla (anexa Pag 8) y entrega de formato firmado de solicitud de pago por todos los integrantes del negocio anteriormente mencionados).
4. Al momento de recibir el bono, en sala de negocios deberás firmar con número de cedula el formato de recibo del bono donde deberás verificar que los números de estos bonos correspondan a los entregados y hacerte una fotografía de la entrega de este premio.

* El bono depende de lo establecido por la compañía por proyecto

1. No es posible referir a dos personas sobre el mismo inmueble.
2. Plazo máximo de entrega de bonos por parte de la Constructora Concreto es de 2 meses después de cumplir 100% de los requisitos.
3. No se podrá exigir bono si es registrado en otro Leads.
4. Se debe dejar la evidencia de esta gestión registrada en el CMR.
5. El valor consignando por el referido debe ser igual o superior al valor del bono que se entregara.

El plan de referidos es una forma de apalancar las ventas de los proyectos, además de que este es un indicador de recomendación y satisfacción de nuestra compañía, partiendo del enfoque del plan donde prima un beneficio económico; como compañía debemos garantizar el correcto funcionamiento y evitar procesos de fraude o robo, para ello, hemos diseñado el siguiente protocolo y fases.

CRITERIO DE DECLARAR UN REFERIDOR

1. Garantizar que esté registrado en el CMR (Pipedrive y Smarthome) como referido y validar que el mismo no esté registrado con otro medio publicitario en un tiempo inferior a 6 meses.
2. Validar que el cliente referido haya consignado el valor establecido en la tabla (Anexa Pag 8).

Fase 1 Implementación Inmediata

GESTIÓN BONO

1. Firmar por parte del Referidor y Asesor comercial el formato de solicitud de pago (firma y huella), además de la copia de la cédula y enviarlo al Coordinador del proyecto y Coordinador de Monitoreo & control para que pueda iniciarse la gestión de pago y estos a su vez realicen la auditoria.
2. El Coordinador del Proyecto deberá gestionar la solicitud de compra de bonos con el área encargada.
3. A la recepción de estos bonos por la sala de negocios, se deberá reportar por medio de correo electrónico al Coordinador del Proyecto y Coordinador Monitoreo y Control su recibo con los números consecutivos de dichos bonos.
4. En caso de que no se reclame el bono en un tiempo máximo de dos meses por parte del Referidor, la sala de negocios deberá regresarlo al Coordinador con su justificación.

ENTREGA BONO

1. El Asesor Comercial deberá diligenciar y firmar con el cliente el formato de entrega del bono, el cual deberá escanear y subirlo a Smarthome como un anexo al negocio, y posteriormente notificar al Coordinador del proyecto y al Coordinador de Monitoreo y Control como soporte de la entrega.

Fase 2 Implementación 2 mes

GESTIÓN BONO

1. El CRM alertará (Smarthome) a través de un correo electrónico el cumplimiento de los requisitos para el pago de la compensación al cliente Referidor. El equipo comercial debe notificarle al cliente el cumplimiento de estos. El Coordinador del Proyecto deberá gestionar la solicitud de compra de bonos con Gestión Humana.

ENTREGA BONO

1. El Asesor Comercial deberá diligenciar y firmar con el cliente el formato de entrega del bono, el cual deberá escanear y subirlo a Smarthome como un anexo al negocio, y posteriormente notificar al Coordinador del proyecto y al Coordinador de Monitoreo y Control como soporte de la entrega.

PUNTOS IMPORTANTES

El procedimiento de entrega de bonos requiere una gran responsabilidad por parte de todos los funcionarios que participen en el proceso, por lo cual cualquier anomalía será investigada y en caso de hallar alguna falta, el responsable podrá ser SANCIONADO (investigación disciplinaria o despido).

| Bogotá | | |
|--------------------|--|--------------|
| Proyecto | Valor mínimo consignado por el cliente referido* | Valor BONO |
| Poblado Salamanca | \$ 2.000.000 | \$ 2.000.000 |
| Puerto Azul - T8 | \$ 2.000.000 | \$ 2.000.000 |
| Puerto Azul - Aqua | \$ 4.000.000 | \$ 4.000.000 |

| Caribe | | |
|--------------------------|--|--------------|
| Proyecto | Valor mínimo consignado por el cliente referido* | Valor BONO |
| Montebianco | \$ 3.000.000 | \$ 3.000.000 |
| Sunset Boulevard etapa 1 | \$ 10.000.000 | \$ 3.000.000 |
| Sunset Boulevard etapa 2 | \$ 10.000.000 | \$ 3.000.000 |
| Porto Rosso T1 | \$ 10.000.000 | \$ 3.000.000 |
| Porto Rosso T2 | \$ 10.000.000 | \$ 3.000.000 |

| Medellín | | |
|-------------------------------|--|---------------|
| Proyecto | Valor mínimo consignado por el cliente referido* | Valor BONO |
| Ciudad del Bosque Torre Menta | \$ 2.000.000 | \$ 2.000.000 |
| Zanetti torre 4 | \$ 4.000.000 | \$ 4.000.000 |
| Nuevo Poblado Presti | \$ 2.000.000 | \$ 2.000.000 |
| Nuevo Poblado Baena | \$ 2.000.000 | \$ 2.000.000 |
| Contree Castropol | \$ 10.000.000 | \$ 10.000.000 |
| Contree Palmas T1 | \$ 10.000.000 | \$ 10.000.000 |
| Contree Palmas T2 | \$ 10.000.000 | \$ 10.000.000 |
| Rua 19 | \$ 10.000.000 | \$ 10.000.000 |

EI VALOR MÍNIMO CONSIGNADO POR EL CLIENTE REFERIDO, hace referencia al valor que debe tener ABONADO el cliente referido al momento de adjudicar el BONO, el cual debe ser igual y/o mayor al valor de este. En algunos casos este valor coincidirá con la cuota de separación y en otros no.



Concreto

SOLICITUD DE BONO

| | | | |
|-----------------|-------|---------------|-------|
| Proyecto | _____ | Fecha | _____ |
| Nombre Vendedor | _____ | Documento C.C | _____ |
| Valor BONO | _____ | Tipo de Bono | _____ |

| | | | |
|--------------------|-------|----------------|-------|
| Nombre de Referido | _____ | No de Inmueble | _____ |
|--------------------|-------|----------------|-------|

| | | | |
|---------------------|-------|-----------------|-------|
| Nombre de Referidor | _____ | Documento C.C | _____ |
| No de Inmueble | _____ | Valor Requerido | _____ |
| Fuente de Registro | _____ | Valor Abonado | _____ |
| Correo Electrónico | _____ | Teléfono | _____ |

Firma y C.C Cliente referido

| |
|--------|
| _____ |
| Huella |

Firma Vendedor y Cedula



ENTREGA BONO CLIENTE

Proyecto _____

Fecha _____

Nombre Vendedor _____

Documento C.C _____

Valor BONO _____

No del Bono _____

Nombre de Referidor _____

Documento C.C _____

No de Inmueble _____

Valor Entregado _____

Nota: Señor Cliente, es importante que confirme el número del Bono entregado y su valor. De tener algún inconveniente comunicarse a nuestra línea de Servicio al Cliente 018000512333 y/o al correo dperillag@concreto.com

Firma y C.C Cliente referido

Firma Vendedor y Cedula

Huella



INFORMACIÓN DE CONTACTO

David Perilla

Jefe Financiero

Tel: + 57 1 770 2101

Cel: + 57 300-287 4057

Email: dperillag@conconcreto.com



@Conconcreto

Gracias