

Campaña de Referidos para Colaboradores:

Esta campaña solo aplica para colaboradores que no pertenezcan a la Fuerza de Ventas ni para los clientes activos de la empresa.

Se aplicarán las siguientes restricciones y requisitos para los colaboradores:

- Los colaboradores podrán participar, con excepción de los Ejecutivos de Ventas (EDV), Supervisores de Ventas, Jefes de Ventas y Gerentes de Ventas.
- Requisitos para que el cliente se encuentre hábil para referir:

Si el referido se vuelve cliente de Panderó, el referente ganará un premio de \$ 260, siempre y cuando el nuevo cliente cumpla con pagar: El 100% de la Cuota de Inscripción A (CIA) al ingreso y las 4 primeras cuotas del contrato.

Dicho premio de \$260 se pagará en 4 vales de \$65 cada una, estos pagos estarán en función al avance del pago de la persona referida mes a mes. En caso el referido no haya realizado el pago de su cuota a la fecha del corte, ese mes no se pagará los \$65 respectivos al referente. Sin embargo, en caso al mes siguiente el nuevo asociado se ponga al día, se le regularizará lo perdido del mes anterior.

El premio se pagará con Vales de Alimentos (virtuales o físicos) para el caso de los colaboradores de Panderó.

El corte del pago de premios al referente se realizará 1 vez al mes, 48 horas posteriores al corte mensual, lo que significa que el pago se realizaría el día 17 o 18 de cada mes.

El área de Administración de personal será la encargada de solicitar las compras de las tarjetas PROVIS para abonar la comisión y para que el colaborador que refirió pueda hacer uso de ella.

Si un referido se encuentra proformado con anticipación por un Ejecutivo de Ventas activo, sólo podrá ingresar al Fondo Colectivo como referido después de 30 días calendario desde la fecha de registro como prospecto del EDV.

El único canal de venta para estos casos de Referidos colaborador es a través del Ejecutivo de ventas y fidelización que estará a cargo de la campaña.