



**qualus**

# Plan de Referidores Qualus Manager



1. Valor para el socio
2. Valor para sus clientes
3. Valor para Qualus
4. Comunicación
5. Reportes
6. Términos comerciales
7. Ejemplo de ganancias

Estamos convencidos que a través de la cooperación entre empresas, podemos ofrecer mayor valor a nuestros clientes.

**Y el valor se traduce en ganancias.**

Buscamos organizaciones o personas que quieran ofrecer mayor valor a sus clientes, usando a **Qualus Manager** como un medio para mejorar esta relación. Y al mismo tiempo, generar ganancias extras.



# Valor para el Referidor



¿Cómo mejora el valor del Referidor?

- Incrementa la oferta de servicios de alto valor para sus clientes.
- Facilita la interacción referidor – cliente con menores tiempos de intercambio de información.
- Ganancia de comisiones por cliente referido.

# Valor para sus clientes



¿Cómo mejora el valor de los clientes?

- Acceso a una solución innovadora para mejorar su empresa.
- Mejora de la percepción de calidad del referidor.



# Valor para Qualus



¿Cómo incrementamos nuestro valor con la alianza?

- Oportunidad de acercarnos a nuevos clientes para mejorar sus empresas.
- Mayor exposición con los stakeholders.

# Comunicación

¿Cómo ambas partes podemos comunicar la alianza?

- En nuestras redes sociales.
- A través de campañas de mailing a nuestras bases de datos.
- En nuestras páginas web.
- En presentaciones comerciales, listado de servicios o planes de beneficios.



# Reporte de Referidores



Las alianzas tienen tres etapas principales: cuando se acuerdan, cuando se implementan y mientras perduran en el tiempo. El Reporte de Referidores nos ayuda a que todas las etapas sean exitosas.

En el reporte puedes encontrar:

- Términos comerciales del acuerdo.
- Cantidad de clientes incorporados.
- Cronograma de pagos programados.
- Acciones de comunicación concertadas.



# Términos comerciales

Los términos de la sociedad son:

- Duración: 6 meses con opción a renovación.
- Comisión por cliente y método de pago:
  - Comisión del primer mes: 50% del pago mensual del cliente
  - Comisión del segundo mes: 30% del pago mensual del cliente
  - Comisión del tercer mes: 20% del pago mensual del cliente
- Acuerdo de comunicación en conjunto.



# Ejemplo de ganancias

Si convertimos 1 usuario en cliente, las ganancias recibidas se verían así:

Mes	1	2	3	4
Usuario convertido en cliente	1			
Pago Cliente por repartir		S/169.0	S/169.0	S/169.0
% Pago al referidor		50%	30%	20%
<b>Pago al referidor (inc. IGV)</b>		<b>S/84.50</b>	<b>S/50.70</b>	<b>S/33.80</b>

Si convertimos 10 usuarios en clientes, las ganancias recibidas se verían así:

Mes	1	2	3	4
Usuarios convertido en clientes	10			
Pago Cliente por repartir		S/169.0	S/169.0	S/169.0
% Pago al referidor		50%	30%	20%
<b>Pago al referidor (inc. IGV)</b>		<b>S/845.0</b>	<b>S/507.0</b>	<b>S/338.0</b>



# Contacto



cepomarino@cfo.pe  
sdenegri@cfo.pe



[www.qualus.pe](http://www.qualus.pe)



944413697  
994805825



[www.qualusmanager.com](http://www.qualusmanager.com)

