

## TÉRMINOS Y CONDICIONES

### Plan Piloto 2023 – Programa Referidos

El presente documento, regula los Términos y Condiciones aplicables al “**Programa Referidos**” cuya finalidad recae en sentar las bases de la Venta Compartida.

**Allia-Medical Group EIRL y Global C SpA**, ofrece la posibilidad para todas aquellas personas que cumplan con el perfil y exigencias requeridas y que no pertenezcan al área de ventas, a participar del goce de incentivos cuando promuevan el cierre de ventas.

#### I.- Clasificación de Perfiles

- 1. Promotores y Facilitadores (PF):** Serán todas aquellas personas que recomienden una tecnología en particular. Este promotor puede pertenecer a otras áreas de la empresa **Allia-Medical Group EIRL y Global C SpA** tales como (post venta, soporte técnico, contabilidad, legal, marketing, capacitaciones, otros). o personas que entreguen referidos, señalando el producto recomendado.
- 2. Speaker(SK):** Serán todos aquellos profesionales de la salud, que tengan sirvan de speaker en **Allia-Medical Group EIRL y Global C SpA**. Este speaker puede pertenecer a otras empresas y/o universidades, fundaciones, u otras entidades educativas.
- 3. Consultores Externos (CX):** Serán todas aquellas personas naturales o jurídicas tales como autoridades, profesores, clientes, influencers. No debe pertenecer a ninguna empresa **Allia-Medical Group EIRL y Global C SpA**, no siendo requisito excluyente ser profesional, pudiendo ser (empresarios, clientes, influencers, vendedores del rubro, vendedores senior, ex alumnos, clientes, operadores, etc).
- 4. Vendedor/Ejecutivo Allia (VE):** Serán todos aquellos profesionales pertenecientes al staff de ejecutivos comerciales de Allia Medical Group, cuya función principal es tomar al referido, aconsejarlo, cerrar la venta y hacer seguimiento.

#### II.- Requisitos exigibles

1. Cada perfil deberá contar con contratación y/o acuerdo vigente con **Alla-Medical Group EIRL** y/o **Global C SpA**. Cada contratación, atenderá al tipo de perfil colaborador.
2. Cada perfil deberá completar **formulario de referido** disponible en [www.alla-medical.cl/referidos](http://www.alla-medical.cl/referidos)

### **III.- Tipo de Bonificación**

Los bonos de ventas, están definidos por porcentajes, que varían de acuerdo al grado de participación que tenga cada perfil en la venta para completar ciclo de cierre.

Se podrá acceder desde el **1%** hasta el **3%** de bonificación, sobre el valor neto de venta de la tecnología ofrecida.

### **IV.- Aplicación de porcentajes – Tipo de acción**

El perfil promotor, speaker o consultor, deberá acreditar la realización personal de las siguientes acciones conjuntas.

#### **Pago del 3% sobre valor neto**

- Llenado de formulario de referido
- Haber realizado una video llamada
- Haber realizado una demostración
- Haber realizado asistencia vía chat

#### **Pago del 2% sobre valor neto**

- Llenado de formulario de referido
- Haber realizado una video llamada
- Haber realizado asistencia vía chat

#### **Pago del 1% sobre valor neto**

- Llenado de formulario de referido
- Haber realizado asistencia vía chat

### **V.-Disposiciones sobre Bono Protegido – Área de ventas**

1. El monto neto total de la venta cerrada, caerá al consolidado mensual del vendedor/ ejecutivo asignado del staff **Alla-Medical Group EIRL** (Área Ventas).
2. El vendedor podrá acceder de forma protegida, al bono calculado de venta, correspondiente a la(s) venta(s) referida(s).

3. El pago de este bono se realizará independiente del cumplimiento de ventas del mes periodo

#### **V.- Disposiciones generales**

1. Directora de Ventas deberá dar VB, una vez se hayan revisado y cumplido con los antecedentes requeridos (llenado de formulario, documentos de acreditación, otros).
2. El perfil promotor, speaker o consultor, deberá completar su propio formulario de referido, inmediatamente después de la recomendación del cliente y antes del cierre de venta.
3. El plazo de vigencia para el cierre de cada venta referida será de tres ( 3 meses) que comenzarán a contar desde la fecha de llenado de formulario.
4. No podrá coincidir durante el período mismo código de cliente referido, vigente.
5. El pago se realizará mediante BH por el monto bruto, siendo aplicables las mismas condiciones de tiempo/plazo de pago establecidas, para la liquidación de bonificaciones por la venta de productos y servicios convencional llevados por **AlIA-Medical Group EIRL** y/o **Global C SpA**.
6. El contrato del perfil, debe estar vigente al momento de concretarse la venta / cierre del ciclo.
7. El formulario deberá ser llenado una vez se haya cumplido con el tipo de **acción ejecutada**. El cumplimiento de las formalidades exigibles en el formulario será supervisado por la Directora de Ventas y Mercadeo.
8. La información complementaria la entregara al área de finanzas al ejecutivo comercial asignado a dicho negocio.
9. Si la venta es de un servicio entregado por **Global C SpA**. El perfil promotor, speaker o consultor recibe el bono definido para la venta de cada curso (matrícula), si la realización de este curso está indicado para fomentar la venta de un equipo en particular y esta venta se concreta, el promotor, speaker o consultor recibirá el bono acordado por la venta del equipo, (según las acciones definidas anteriormente).

#### **VI.- No existencia de terceros beneficiarios**

Ud. acepta que, salvo que se prevea lo contrario, que no existirán terceros ajenos beneficiarios de lo contenido en estos **TERMINOS Y CONDICIONES**. En este sentido, se entenderá por terceros ajenos, toda persona natural o jurídica que no se encuentre registrada ni ingresada en nuestra base de datos del “Programa Referidos” en calidad de perfil y/o cliente.

#### **VII.- Plan Puesta en Marcha**

Durante los primeros seis (06) meses calendario a contar de la activación del Programa Referidos, la Directora de Ventas y Mercadeo quien se subrogará por dicho período, en la actividad comercial ejercida por los ejecutivos de **AllA-Medical Group EIRL**, para de esta forma incidir positivamente en el incremento de las ventas y evaluación del plan piloto del Programa Referidos. Una vez transcurridos los seis (06) meses calendario indicados, la Directora de Ventas será la encargada de distribuir al área comercial, los prospectos de clientes ingresados mediante formulario por el -perfil - según corresponda.