



# Referidos Vivienda



# Índice

Informe  
**01. Plan de Referidos**

Informe  
**02. Pasos Cliente**

Informe  
**03. Puntos claves a 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, Plan de Pagos, Reformas\*) por haber referido a un cliente a un proyecto en comercialización de Conconcreto 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 de cumplir con todos los requisitos legales exigidos por la Constructora Conconcreto 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. Conconcreto 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 Conconcreto es de 2 meses después del 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 de 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 este registrado en el CMR (pipedrive y smarhome) como referido y validar que el mismo no este 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 y control para que pueda iniciarse la gestión de pago por parte del 1ero y del 2do realizar 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 los mismos. 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 y la alerta en el sistema Smarthome se desactivará.

### **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).*

Bogota		
Proyecto	Valor a Consignar*	Valor BONO
Poblado Salamanca	\$ 5.000.000	\$ 2.000.000
Puerto Azul	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000

Caribe		
Proyecto	Valor a Consignar*	Valor BONO
MonteBianco	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Renta Vivienda 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

Medellin		
Proyecto	Valor a Consignar*	Valor BONO
Ciudad del Bosque Torre Menta	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Zanetti torre 4	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Zanetti Torre 3	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
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 1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
Rua 19	\$ 10.000.000	\$ 4.000.000

\*El VALOR A CONSIGNAR, 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 coincidira 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 Electronico	_____	Telefono	_____

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 numero del Bono entregado y su valor. De tener algun inconveniente comunicarse a nuestra linea de Servicio al Cliente 08000512333 y/o al correo [eleaom@concreto.com](mailto:eleaom@concreto.com)*

Firma y C.C Cliente referido

Firma Vendedor y Cedula

Huella



## INFORMACIÓN DE CONTACTO

**Edwars Montealegre**

Coordinador de Monitoreo y Control

Tel: + 57 4 4025700 ext. 5296

Cel: + 57 3147921122

Email: [eleam@conconcreto.com](mailto:eleam@conconcreto.com)



@Conconcreto

# Gracias