

## CAMPAÑA RECOMIENDA A UN AMIGO

### 1. OBJETIVO:

Incentivar la captación de nuevos clientes.

### 2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Fidelizar clientes.
2. Captar clientes nuevos que sean referidos por los clientes que ya tenemos en nuestra cartera.

### 3. DURACION DE LA CAMPAÑA:

La campaña durara desde el 15 de Febrero a 31 de Marzo 2011

### 4. APLICACIÓN DE LA CAMPAÑA:

Todas las agencias (10) y UOBs (4) de Edpyme Alternativa participan de la Campaña.

### 5. PREMIOS DE CAMPAÑA:

Si un cliente recomienda un nuevo cliente y este desembolsa su crédito, se hará acreedor a un premio:

<b>REGALOS</b>
MOCHILA ALTERNATIVA

### 6. REQUISITOS PARA SER PREMIADO:

1. Haber traído a un cliente solicitando un crédito y que este haya sido desembolsado.
2. El cliente titular (cliente que recomienda) debe estar al día en sus pagos al momento de recibir el premio.
3. Cliente referido debe ser considerado como nuevo. ( se incluye los clientes que son reingresados- con más de 30 días de desactivados )
4. No existe cantidad límite de clientes referidos por clientes titulares.
5. Los clientes que han sido referidos por promotores de crédito no ingresan en esta promoción.

### 7. METODOLOGÍA:

- Se le entregará a cada administrador de agencia una cantidad considerable de tickets, los cuales a su vez serán repartidos tanto por los analistas, recaudadores o cajeros a cada cliente (2 por cliente), para que el cliente pueda entregarle a su referido.
- El cliente referido debe completar los datos que el ticket solicita y debe apersonarse a cualquiera de las agencias de Edpyme.
- El cliente referido debe de estar registrado en el cuaderno o control que llevará la Cajera Responsable (persona responsable de llevar dicho control), en el caso de las UOB's el control lo llevará el analista responsable.
- Una vez que lo haya registrado la cajera, ella verificará si el cliente titular se encuentra al día en sus pagos para hacerse acreedor al premio.

