



pro mujer

**Club Pro Mujer Crece
Mes Patrio**





“Club Pro Mujer Crece”

El “Club Pro Mujer Crece” será un estímulo a todas aquellas socias que durante años han realizado la labor de ser promotoras de la marca Pro Mujer, y que al paso del tiempo han logrado reclutar a cientos de mujeres para que sean parte de la familia Pro Mujer.

Las clientas integrantes del “Club Pro Mujer Crece” irán acumulando puntos según el número de grupos que formen durante la vigencia de la promoción, obteniendo premios sorpresas que serán canjeables a final de año durante el mes de diciembre.

Así mismo, durante los meses de vigencia de la campaña cada grupo que la cliente vaya refiriendo y ese sea desembolsado, le será pagado en montos en efectivos según tabla de premios.

La etapa de participación en el Club Pro Mujer Crece será dividida en tres campañas enfocadas en: temporada mes de las madres, temporada mes patrio y temporada navideña, por la participación en cada campaña acumulan puntos por la formación de grupos nuevos. Con la creación de este documento damos inicio a la segunda temporada de la campaña “Club Pro Mujer Crece”, edición “Mes Patrio”.



“Club Pro Mujer Crece”

Términos y Condiciones de la Promoción:

Mercado Meta: Clientas actuales pertenecientes a todos los departamentos, tanto de la metodología de banca comunal como la metodología de crédito individual.

- **Duración y Plazo de la promoción :**

La promoción tendrá una vigencia de aproximadamente dos meses.

- **Vigencia de Campaña:**

Grupos Validos para participar:

Inicia: 12/8/2019. **Finaliza:** 30/9/2019

- **Entrega de bono:** Este será pagadero en periodo máximo en los primeros 10 días hábiles del mes siguiente, de manera que los bonos de los grupos formados en agosto serán pagados máximo en los primeros 10 días hábiles del mes de septiembre, la misma lógica aplica para los grupos formados en el mes de septiembre que serán pagados en el mes de octubre.

- **Lugares donde es efectiva la promoción:** Promoción válida para el total de centros de atención que actualmente tiene Pro Mujer a nivel nacional.





“Club Pro Mujer Crece”

Normas Generales de participación:

✓ Toda cliente participante deberá asumir las retenciones e impuestos correspondientes al monto pagado por parte de la institución en concepto de bono. Para el caso de clientes de Managua, Chinandega, Masaya se aplicará el 2% de impuesto en concepto de IR y para los departamentos de León y Matagalpa se aplicará la retención del 2% en concepto de IR más el 1% en concepto de retención municipal en dependencia de la base impositiva del monto:

*León se retiene el impuesto municipal a partir de C\$ 100

*Matagalpa se retiene el impuesto municipal a partir de C\$ 1,000.

*Todos los departamentos IR a partir del C\$ 1,000.

- ✓ El pago de los bonos se aplicarán en los primeros 10 días hábiles del siguiente mes.
- ✓ Se firmará un único contrato el cual estará vigente durante la vigencia de la campaña (agosto y septiembre).
- ✓ Únicamente aplica para clientes activas.
- ✓ No participan aquellas clientes potenciales que reclutan el grupo y se integran al mismo para formar parte de la AC ya que cuando forman el grupo no son clientes activas de Pro Mujer
- ✓ Los pagos serán realizados una vez al mes de manera que la cliente acumulará los montos en efectivos para ser pagados en una sola transacción.
- ✓ Si el gerente de centro focal no realiza la solicitud de los pagos en el tiempo establecido, el pago será programado para ser realizado hasta el próximo mes cuando haya nuevo corte de recepción de pagos.



Mecánica de la Promoción:

Procedimiento de la Promoción :

1. El área de mercadeo enviará una carta de comunicación a las clientas que ya forman parte del Club Pro Mujer Crece inscritas en el mes de mayo, donde se les invite a continuar participando de la promoción durante la edición Mes Patrio, de igual manera esta carta comunicado servirá como medio oficial para notificar a las clientas participantes las nuevas normas de participación de la promoción indicadas en el punto “**Normas Generales de Participación**”. Adicional a la comunicación vía carta informativa, desde el área de mercadeo se estará realizando el envío de SMS a los teléfonos de las clientas, envío de whatsapp y publicaciones tanto orgánicas como inorgánicas en Facebook.
2. Clienta realiza prospección de clientes potenciales y garantiza fotocopia de cédulas de cada cliente potencial, una vez que la clienta participante cuente con las copias de cédula puede realizar dos procesos según su preferencia para reservar el grupo:

a) Realizar la inscripción del grupo vía Facebook ingresando al perfil de Pro Mujer y registrando vía formulario el grupo.

- Una vez registrada la información en el formulario en línea, MarkCom procede a enviar la información al gerente del punto de servicio en formato de Excel en línea.
- Se harán 2 barridos diarios de información, uno al mediodía y otro al finalizar la jornada. La persona a cargo será la Especialista de Comunicaciones.
- El gerente debe revisarlos datos y garantizar que la clienta que participa en la promoción sea contactada vía telefónica para seguir el proceso de organización de nuevas bancas comunales.
- El gerente debe marcar en el Excel que la persona ya fue contactada/premiada, así MarkCom puede llevar un seguimiento del proceso y comprobar que los inscritos si sean del público objetivo.
- Al final del mes, negocio pasará la información de los grupos organizados que se preinscribieron por Facebook para darles la bienvenida en esa plataforma.



Mecánica de la Promoción:

Procedimiento de la Promoción :

b) Inscribir al grupo de manera presencial: La cliente debe acercarse con las cédulas a su asesora de crédito, encargada de atención a la cliente o comisionista para que se ejecute el proceso de formación de grupos nuevos y que estos sean desembolsado.

3. Al momento que la asesora / encargada de atención a la cliente/ comisionista reciben el paquete de cédula deberán notificar y entregar al gerente de centro focal las fotocopias de cédula del grupos que se está gestionando indicando los datos de nombre de cliente participante, número de cédula, número de clientes que refirió, monto a pagar, fecha en que ingresó el grupo, fecha en que se desembolsa, el gerente de CF deberá llevar una bitácora del ingreso de cada cliente participante según se detallaron los campos anteriores. (**VER FORMATO ADJUNTO EN ANEXOS**).

4. El gerente de centro focal deberá consolidar el total de grupos que fueron referidos y desembolsados durante el mes de manera que el último día hábil de cada mes deberá enviar al final de la tarde a la Jefa de Mercadeo el consolidado de pagos que deben realizarse a las clientes participantes según la producción del mes.

5. Una vez la Jefa de mercadeo reciba el dato de cada centro, procederá a realizar el consolidado nacional en el cual deberá enviar en un solo archivo el total de pagos que deben realizarse detallando en el formato nombre de la cliente, número de cédula, oficina a la que pertenece, número de clientes que componen el grupo que refirió, monto ganado, monto de retención, monto neto a pagar.



Mecánica de la Promoción:

Procedimiento de la Promoción :

6. Una vez la Jefa de mercadeo haya consolidado el total de pagos a realizar a nivel nacional debe enviar a la Administrativa Nacional la solicitud para que se proceda a realizar los pagos correspondiente, el envío debe realizarse máximo al tercer día hábil de cada mes.

7. Recibiendo la Administrativa la solicitud de pago de parte de la Jefa de mercado debe:

- Imprimir los contratos de participación pre numerados (2 tanto s por clienta), firmarlos y sellarlos.
- Completar orden de pago.
- Completar recibo de egresos y hoja de retención de IR si aplicará.
- Completar con datos de las clientas contrato de participación pre numerado (2 tanto por clienta).
- Solicitar el cheque a tesorería en los formatos normados en las políticas vigente y
- Remitir recibo de egresos, hoja de retención en físico y contratos de participación de las clientas al punto de servicios donde se hará la entrega del cheque.
- enviar el pago a tesorería máximo el séptimo día hábil de cada mes.

8. Recibiendo tesorería la solicitud de parte de la asistente administrativa, deberá proceder a la elaboración de los cheques y remisionarlo según corresponda a cada centro focal, dirigidos al personal designado el responsable de garantizar la entrega de los cheques a las clientas así como la firma de todos los documentos soportes (contratos, recibos de egreso)

9. Una vez que el personal designado recibe los cheques correspondientes, debe proceder a la entrega garantizando que los soportes sean firmados en el mismo momento que se entrega el cheque a la clienta. El gerente de centro focal tiene como máximo tres días hábiles después de haber realizado el pago para retornar al área de contabilidad los soportes del pago ejecutado.

10. Una vez que el personal designado envía los soportes correspondientes al área de contabilidad, esta área debe proceder a verificar que no existe ningún documento faltante, en caso que lo hubiera debe notificar a la Jefa de mercado para que esta proceda a gestionar el envío de este soporte.

11. Con el fin de promover la transparencia en la entrega de los bonos se necesita que se envíe a la Especialista de comunicaciones una fotografía que soporte la entrega de los cheques a las clientas.



Tablas de Premiación:

Premiación Mensual:

Categorías de Bono

- AC de 8 - 12 clientas= C\$ 900
- AC de 13- 15 clientas=C\$ 1,400
- AC de 16 a más clientas=C\$ 1,600

Acumulación de Puntos Club Pro Mujer Crece:

Acumulación de Puntos

- AC de 8 - 12 clientas= 5 puntos.
- AC de 13- 15 clientas= 15 puntos
- AC de 16 a más clientas= 30 puntos



Condiciones

- **Método de pago :** Se realizará a través de : A través de cheque girado a nombre de la cliente.
- **Medios de Divulgación de reglamento de campaña:** Como medio de divulgación directa de la presente campaña promocional tendremos 4 canales de venta de cara a nuestras redes de crecimiento:
 - *Envío de sms vía whatsapp.
 - *Asesoras de banca comunal.
 - *Materiales visuales en oficinas.
 - *Redes sociales (Publicaciones en Facebook).
- **Tiempos de reclamo:**
El bien ofertado (bono según grupos formados por cada cliente.) deberá ser reclamado por las clientas tres días después de la notificación vía telefónica que Pro Mujer Nicaragua LLC le hará.



Aclaraciones:

*La promoción es de carácter excepcional, temporal, y diferente a la oferta de servicios o productos habituales ofrecido por Pro Mujer.

*Todo premio entregado y listado de clientas ganadoras será publicado en los murales existentes en los centros focales y en las plataformas de Facebook de Pro Mujer Nicaragua según corresponda la promoción.

*La entrega de premios no estará sujeta a rifa, sino que la clienta con solo participar y asegurar el desembolso de sus clientas referidas automáticamente gana su bono en proporción a sus clientas referidas y asociaciones comunales conformadas.

*Colaboradoras no podrán participar en la promoción de clientas.

¶En el caso que las personas participantes (clienta) hayan cumplido con los términos para participar, la persona proveedora (PMN) no podrá negarse a entregarle el premio, en el plazo especificado en el reglamento de la promoción.

¶Sin perjuicio de lo anterior, por razones de caso fortuito o de fuerza mayor o por su simple conveniencia comercial, Pro Mujer Nicaragua LLC podrá suspender o terminar anticipadamente el plazo de esta promoción, lo que informarán oportunamente a los participantes a través de los canales de difusión que se estimen más apropiados.

¶En caso de enmiendas a la presente campaña de promoción , serán comunicadas oportunamente y surtirán efectos a partir de la fecha señalada por las empresas promotoras.

¶ Toda obligación, promoción, oferta u ofrecimiento de cualquier índole plasmado en el presente Reglamento y en el material publicitario relacionado, es responsabilidad única y exclusivamente de Pro Mujer Nicaragua LLC, sujeto a las leyes (incluyendo cualquier acto, decreto, o regulación gubernamental) y bajo la jurisdicción exclusiva de la República de Nicaragua.



Restricciones:

- Ninguna colaboradora de la Institución podrá contactar a las clientes, de manera directa o indirecta, para el ofrecimiento de esta promoción antes de las ocho de la mañana ni después de las cinco de la tarde, y solamente podrán contactarlos en horas y días laborables.
- Cada persona que participará deberá respetar el concurso estipulado en la campaña de nuestras clientes bajo procedimiento establecido.
- Promoción únicamente aplica para clientes que cumplan los requisitos del presente reglamento.
- Promoción aplica únicamente para los departamentos donde Pro Mujer actualmente tiene atención.

Nota:

Cualquier duda sobre los alcances e interpretación del presente reglamento, podrá evacuarse mediante consulta al teléfono perteneciente a su respectiva oficina de atención, o con la persona de atención a la cliente de las oficinas a la cual pertenece cada cliente.