

# Manual de Buenas Prácticas Thermomix® Panamá



# Bienvenid@

El alma de nuestra empresa es llegar a todos los hogares de Panamá y ayudar a las familias a alimentarse cada día mejor. Además, darles la oportunidad a todos los clientes de unirse a nuestro equipo de ventas con sus propios objetivos, tales como obtener su Thermomix gratis o convertir a Thermomix en su fuente de ingresos adicional o principal. Estas opciones son compatibles con cualquier estilo de vida.

El objetivo de este manual de procedimientos internos es enseñarte unas pocas reglas que nos permitirán ayudarte a que logres tus objetivos. Así disfrutarás de todos los beneficios que ofrecemos para que, de manera independiente, logres tus metas en los tiempos estipulados.

Como regla de oro promovemos la lealtad entre compañer@s. Hay muchas personas en Panamá que no conocen aún la Thermomix. ¡Así que hay grandes oportunidades y te auguramos mucho éxito!

Todas las recompensas económicas, hoy más que nunca, están en función de quien dedica más tiempo y constancia a las actividades de nuestro producto estrella: La Thermomix. **¡Éxitos!**

## Demostración

Es la actividad más importante de Thermomix, donde mostramos a un cliente potencial nuestro producto. Existen dos oportunidades de realizar estas experiencias Thermomix® que ayudan a los clientes potenciales a descubrir porque la necesitan en sus vidas.

### Esenciales para la Demo Presencial:

1. Hacerla en casa del cliente.
2. Cocinar con ellos con tu TM6.
3. Usar tu Rotafolio.
4. Hacer la encuesta.

### Esenciales para la Demo Online:

1. Hacerla desde tu computadora o celular.
2. Usar la Demo Virtual de nuestra página web:  
**thermomixpanama.com/demo-online**  
**Contraseña: tm6panama**
3. Preparar 1 receta siempre con tu Thermomix.
4. Hacer la encuesta.

### 1. ENCUESTA DE LA DEMOSTRACIÓN

La encuesta es la herramienta más importante para conocer a tu cliente, guiarlo en la demo, en el cierre y en el seguimiento, en función de sus necesidades. Es imprescindible hacer la encuesta cada vez que realices una demostración, luego debes subirla a nuestra plataforma. Adicional es la herramienta que se utiliza para proteger tu demostración.

### 2. PROTECCIÓN DE LA DEMOSTRACIÓN

Se protege tu demostración a partir de la fecha en que se hizo, solo si se ha subido la ENCUESTA a nuestra plataforma dentro de las siguientes 24 horas.

- **Caso 1:** Si tu cliente compra directo en las tiendas (sin demo) dentro de los 90 días continuos después de tu demo, recibirás el 100% de tu comisión.
- **Caso 2:** Si tu cliente compra a otro presentador dentro de los 90 días continuos después de tu demo, recibirás el 50% de tu comisión. El cliente queda en el equipo que cierra la venta.
- **Caso 3:** Si el vendedor NO cumple con pasar la información de la ENCUESTA esta no podrá ser protegida.
- **Caso 4:** Si tu cliente compra a otro presentador pasado los 90 días continuos después de tu demo, el otro presentador cobra el 100%.

#### Nota Importante:

- Solo se protege la DEMOSTRACIÓN / ENCUESTA, si has hecho la demo y has cocinado con el cliente.
- Si tienes clientes TM5 y no has realizado la demostración de la nueva TM6 no tiene protección si el cliente decide comprar a otro presentador.
- Si haces una segunda demo o cita receta, debes actualizar esa segunda encuesta en la plataforma.

## Nuevo Recluta

Los clientes Thermomix® Panamá son los únicos con el privilegio de poder formar parte de nuestro equipo de ventas. Es muy importante que tu como presentador o vendedor siempre ofrezcas la posibilidad de formar parte del equipo de ventas a tu nuevo cliente, brindándole así la misma oportunidad que te dieron a ti, a esto le llamamos reclutar.

Lo ideal es que el presentador que vendió la Thermomix® sea quien invite a su nuevo cliente a formar parte del equipo de ventas, realizando los **Pasos para Acceder al Bono de Reclutamiento**. El Vendedor tiene la exclusividad de reclutar a su nuevo cliente durante 90 días continuos posterior a la fecha de compra del cliente.

## 👤👤 Puntos Esenciales de un Nuevo Recluta

¿Qué necesita tu nuevo recluta?

1. Deberá contar con su Thermomix.
2. Deberá asistir a la capacitación: Conócenos y ABC Thermomix.
3. Deberá firmar la Entrevista del Nuevo Recluta.
4. Deberá realizar Demostraciones, al inicio siempre estará acompañado de su Team Leader, deberá llenar una encuesta de cada demo y anexarla a la plataforma.
5. Deberá hacer la Puesta en Marcha de sus nuevos clientes.
6. Deberá informar a sus clientes de las Actividades Thermomix mientras este como vendedor activo, luego deberá agregarlos a la base de datos de su Team Leader y Branch Manager.

## 🎯 Programa de 6 ventas

Esta es la manera ideal de comenzar en Thermomix, consiste en vender 6 Thermomix dentro de los 90 días posteriores a la **Fecha de Inicio**, aplica tanto para comisiones y premios. Lograras que tu Thermomix te salga gratis o que recuperes tu inversión. Adicional contamos con una escalera de premios y el Bono de Reclutamiento como incentivo.

### COMISIONES Y/O TABLA DE AMORTIZACIÓN

#### VENTAS

Venta	\$\$\$\$
Amigo 1	200
Amigo 2	250
Amigo 3	300
Amigo 4	500
Amigo 5	500
Amigo 6	500
<b>Total</b>	<b>\$ 2250</b>

#### RECLUTAMIENTO

PROMO  
DEL MES

# \$230

A la venta #1 de tu nuevo recluta en un periodo de máximo 60 días desde la **Fecha de Inicio**

### PREMIOS



1 venta  
\$35



2 venta  
\$35



3 venta  
\$270



4 venta  
\$35



5 venta  
\$70



6 venta  
\$300

Premios  
valorados en

**Total: \$ 745**

**Total \$2250 + \$230 + \$745 = \$3225**

**Plan Recupera tu inversión:** aplicas para este plan si compraste tu Thermomix y vendes mínimo una Thermomix dentro de los primeros 90 días después de tu compra. La **Fecha de Inicio** de tus 90 días comienza el día que recibes tu capacitación (firmas la entrevista del nuevo recluta) o la fecha de tu primera venta (lo primero que suceda).

**Plan Confianza:** consiste en abonar \$1350 a tu Thermomix y comprometerte a realizar 1 demo semanal, con el objetivo de vender 6 Thermomix en 90 días máximo, de no lograr las 6 ventas en 90 días te comprometes a pagar la diferencia según la tabla de amortización. La **Fecha de Inicio** de tus 90 días es el día que recibes tu capacitación o máximo 10 días después de tener tu Thermomix.

✓ Si aplica el Bono de Reclutamiento.

∅ No aplica el Bono de Continuidad.

∅ No aplica para "los viajes y premios mensuales del vendedor activo".

## Comisiones de Ventas y Bonos del Vendedor Activo

Nuestro sistema de ventas es por comisiones, siendo todos los involucrados trabajadores independientes. Por todos los pagos recibidos de comisiones el presentador se compromete a generar un recibo como lo pide la ley en Panamá, a nombre de la empresa.

### 1. COMISIONES DE VENTAS

Es considerada una venta cuando el cliente paga su Thermomix®. La comisiones se calculan mensualmente de acuerdo al calendario Thermomix y van aumentando en función de la productividad mensual.

#### VENTA

\*Tabla de Comisiones Mensuales

Número de ventas		Ganancia por ventas	=	Total
1	x	200	=	200
2	x	250	=	500
3	x	300	=	900
4	x	300	=	1200
5	x	350	=	1750
6	x	350	=	2100

### 2. COMISIONES DE BONOS

#### BONO DE CONTINUIDAD:

Consiste en un bono que se genera cada vez que un presentador realiza ventas en 3 meses consecutivos, es decir, que se mantiene **activo** durante 3 meses. Este bono se paga de manera trimestral.

**Activo:** vender una maquina mínimo mensual.

BONO	\$\$\$\$
Bono de continuidad Trimestral de mínimo 1 venta mensual	150
Bono de continuidad Trimestral de mínimo 2 ventas mensuales o más	300

Ejemplo:

	Abril	Mayo	Junio	Bono de continuidad
Ventas de Susana	1	8	1	150
Ventas de Pedro	2	5	8	300
Ventas de Ester	1	1	1	150

#### BONO DE RECLUTAMIENTO

Es un bono único donde se reconoce al presentador Thermomix® que promueve nuestra actividad de venta directa, invitando a otros a formar parte de nuestro equipo, cuando el invitado (nuevo recluta) realiza 1 venta en 1 demo acompañado por su Team Leader, en un máximo de 60 días desde la **Fecha de Inicio** se hace efectivo el reclutamiento.

BONO	\$\$\$\$
Bono de reclutamiento	230

Este invitado lo llamaremos “nuevo recluta”.

Se genera el bono cuando el nuevo recluta vende su primera Thermomix en máximo 60 días desde la **Fecha de Inicio**. Es condición imprescindible haber tenido mínimo 1 a tu lado. A esto lo llamamos reclutamiento efectivo.

## Pasos Para Acceder Al Bono De Reclutamiento

El presentador guía a sus invitados a las siguientes acciones:

1. **ENCUENTRO CON EL TEAM LEADER:** Preséntale a tu CLIENTE THERMOMIX ó NUEVO RECLUTA tu Team Leader, por teléfono, zoom o presencial.
2. **CONÓCENOS:** Actividad que se realiza con el Team Leader o Branch Manager donde se le explican al nuevo recluta en que consiste nuestro sistema de ventas, comisiones, premios, actividades, etc.
3. **ENTREVISTA DEL NUEVO RECLUTA (Fecha de Inicio):** Es cuando tu nuevo recluta lee, acepta y firma las condiciones generales. Es formalmente el día que tu nuevo recluta decide iniciar. Actividad realizada por el Branch Manager.
4. **DEMOSTRACIONES:** realizar siempre tus primeras demostraciones con tu Team Leader, lo que llamamos “a tu lados”.
5. **BONO DE RECLUTAMIENTO:** Es cuando tu nuevo recluta cobra su primera venta, siguiendo los pasos anteriores del 1 – 4, en un periodo máximo de 60 días continuos desde la **Fecha de Inicio** del nuevo recluta.
6. **CONDICIÓN PARA COBRAR EL BONO DE RECLUTAMIENTO:** Para cobrarlo, debes estar activo el mes en el que tu nuevo recluta hizo la primera venta, o vender mínimo una Thermomix máximo 60 días después de la fecha de la primera venta de tu nuevo recluta.

## Viajes y Premios Mensuales del Vendedor Activo

**No aplica para vendedores en el programa de 6 ventas.**

Contamos con retos especiales eventuales, donde se crean actividades divertidas llenas de motivación. Obtendrás esta información a través de tu Team Leader, asambleas o en el Instagram @thermomixventas.

## Premios para el Cliente que nos recomienda

Si tu cliente no desea vender, tiene la posibilidad de ganarse premios por referirte clientes que generen ventas. A esta promoción le llamamos: Recomendación y Gana / ThermoFriend.

## Servicio Técnico del Vendedor Activo

- \* **100% de cobertura** según tu garantía.
- \* **50% de descuento** por mal uso del equipo, dentro o fuera de la garantía, solo si eres un vendedor activo durante los últimos cuatro meses.
- \* **50% de descuento** fuera de la garantía, solo si eres un vendedor activo durante los últimos cuatro meses.

## Vendedor Inactivo

Se considera un vendedor inactivo cuando este tiene 4 meses sin vender una Thermomix.

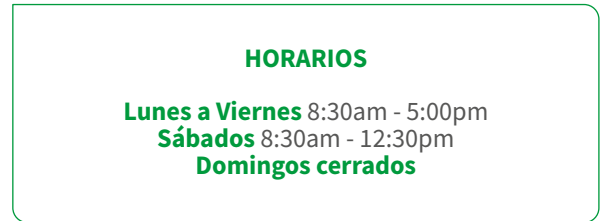
## Soporte al Cliente

Contamos con todos los repuestos y un servicio técnico local de primera, entrenado en Alemania.

### 1. ERRORES

Para preguntas relacionadas a errores de la maquina el cliente generalmente contactar primero a su vendedor, **recomendamos los siguientes pasos:**

1. El vendedor debe realizar un video llamada lo más rápido posible para revisar directamente la inquietud. Tomar foto de la pantalla y así tener el número del error.
2. Se recomienda siempre resetear la Thermomix® y actualizarla un par de veces.
3. Revisar si el cliente está cumpliendo con los protocolos de uso que están en el manual.
4. Si el error tiene relación con Cookidoo® y necesitas ayuda, puedes llamar a nuestra asistente Cookidoo® (6997-4330).
5. Si persiste el error se recomienda llevar la máquina a servicio técnico: **Oficina de Sky Business Center.**



## Formas de Pago

### ACH

El cliente puede transferir a través de ACH a cualquiera de nuestras cuentas bancarias. Contamos con muchos bancos aliados. Una vez el pago sea verificado el cliente contara con entrega inmediata.

### LINK

Si el cliente desea pagar **sin tasa 0%**, puede hacerlo desde la comodidad de su hogar con el link usando tarjetas de crédito: Visa, American Express y Master Card.

### TASA 0%

**Banesco - Scotiabank - St. George Bank:** Para poder hacer uso de la tasa 0% el cliente debe pasar la tarjeta de crédito por el punto de venta de cada banco respectivo y seleccionar él mismo el número de cuotas en que desea pagar.

**BAC:** El cliente puede pagar por link de pago, desde su celular y seleccionar el número de cuotas en que desea pagar. También puede pasar la tarjeta por el punto de venta de BAC y seleccionar el número de cuotas en que desea pagar.

**Davivienda:** Puede pagar por link desde su celular o por el punto de venta de cualquiera de nuestros bancos, para elevar la operación a tasa 0%, el cliente debe llamar inmediatamente a su banco para notificar que desea poner ese consumo con nuestro comercio Thermomix a tasa 0% y especificar el número de cuotas.

### EFECTIVO Y CHEQUES

Previo depósito en cualquiera de nuestras Cuentas Bancarias, se entrega la Thermomix una vez el dinero esté disponible.