




**LINEAMIENTOS PARA
LA GESTIÓN DE
MENSUALIDADES
SIN INTERESES**



**ARMONIZAR NUESTROS ESFUERZOS
Y APOYARNOS MUTUAMENTE CON
LA FINALIDAD DE CUMPLIR
CON NUESTRA MISIÓN**

Como practicantes y presentadores locales,
estamos atendiendo empresas, puntos de venta o
llamadas telefónicas para
PROMOCIONAR EL ESPECTÁCULO SHEN YUN.

Los **MESES SIN INTERESES** representan **SOLAMENTE**
una herramienta para finalizar un proceso de venta.

**VAMOS A DEFINIR UNOS CRITERIOS
CLAROS PARA APLICAR LOS MSI DE
TAL FORMA QUE TODOS LOS EQUIPOS
ACTUEMOS EN ARMONÍA Y DE
MANERA CONSISTENTE.**



PUNTOS DE VENTA, VÍA TELEFÓNICA Y VÍA WHATSAPP

DE NINGUNA MANERA PUEDEN MENCIONAR LOS MSI A LAS PERSONAS QUE VAN PASANDO POR EL STAND, NI PUEDEN FORMAR PARTE DEL DISCURSO PARA ATRAER A LA GENTE A QUE SE DETENGA EN EL STAND.

Estos equipos van a aplicar los MSI solamente cuando será necesario y como una etapa del proceso de venta, bajo las siguientes condiciones:



la persona está muy interesada en adquirir sus boletos pero se le dificulta y necesita apoyo



Se revisó con la persona la lista de acuerdos firmados con empresas e instituciones, para determinar si es beneficiaria directa de MSI



El monto total de su compra es de al menos \$5,000 para poder beneficiarse de 3 MSI

- CUALQUIER OTRO CASO SE MANEJARÁ COMO ESPECIAL Y DEBERÁ SOLICITARSE LA AUTORIZACIÓN DE MARU.

ACTIVACIONES EN EMPRESAS

Este equipo aplica 3 MSI para todos los colaboradores de las empresas con las cuales firman convenios, sin monto mínimo de compra.

- Esta facilidad se extiende en todos los canales de venta del promotor local, abarcando tanto las instalaciones corporativas, como los puntos de venta en centros comerciales y las ventas en línea.



Aplica presentando/enviando una identificación oficial de las empresas con convenio.



Cada punto de venta deberá llevar un registro de los boletos vendidos vía convenio.



Cada punto de venta deberá asignar un practicante para enviar un reporte semanal de las ventas vía convenio a la coordinación de ventas corporativas, incluyendo: número de orden, nombre, número de identificación de la empresa, cantidad de boletos y monto de compra.



Se proporcionará a los equipos de ventas la lista de empresas con convenio y un formato de reporte.

VENTAS GRUPALES

Si alguna persona o institución solicitan realizar una compra grupal (a partir de 20 boletos) con pagos diferidos:



Solicitar información del cliente: nombre, organización (empresa, sindicato, etc.), datos de contacto (teléfono y correo electrónico) y disponibilidad.



Canalizar a la coordinación de ventas grupales para atención personalizada.



Se aplican 3 MSI a partir de 20 boletos, previa autorización de la coordinación de ventas grupales.

RECORDEMOS QUE:

- Estamos ofreciendo los boletos al costo más bajo posible para el espectáculo más valioso del mundo.
- Debemos ser rectos y respetar las políticas de MSI para no afectar a otras áreas.
- Tenemos toda la capacidad para lograr que los seres conscientes valoren el espectáculo por lo que es y se decidan a comprar sus boletos a un precio justo.