

CIRCULAR N° 2.2

PARA: TODOS LOS PROVEEDORES
DE: GERENCIA COMERCIAL
ASUNTO: **MAX 2023**

Con el fin de maximizar la compra y por tanto la rotación de sus productos, Coopidrogas ha desarrollado la actividad comercial plan MAX, incentivando a las droguerías a mejorar la disponibilidad en el inventario de sus productos, contribuyendo de esta forma al crecimiento y rentabilidad de los asociados.

El plan es de alcance nacional y tiene vigencia de treinta (30) días, cada proveedor fijará los objetivos de acuerdo con el crecimiento esperado, tomando como referencia el último trimestre sin tener en cuenta el mes inmediatamente anterior a la activación del plan para calcular las metas de compra.

Las droguerías que alcancen los objetivos planteados podrán obtener un descuento abonado en nota crédito de acuerdo con el crecimiento estipulado por el proveedor, así:

% de crecimiento	Dcto. Otorgado
10%	7%
15%	12%
20%	17%
Otro % según negociación	Otro % según negociación

El valor de las bonificaciones será calculado sobre el total de compra de la droguería a precios de venta de Coopidrogas, siempre y cuando alcancen los objetivos del plan. La Cooperativa otorgará una condición especial de plazo adicional de treinta (30) días.

La cuota mínima en valores que deberá cumplir una droguería que no cuenta con un histórico de compra en el periodo estipulado es el 30% del promedio de ventas de Coopidrogas por droguería en los productos inscritos por el proveedor, teniendo en cuenta 8.000 droguerías en el país.

Esta actividad es divulgada mensualmente mediante folleto digital, mensaje de texto (SMS) y mensaje de WhatsApp, refuerzo telefónico de la fuerza de ventas, comunicación a los e-mails corporativos de los asociados y las droguerías, banner login, mensaje de texto, botón Actividades Comerciales, botón especial de la actividad y Planes Comerciales en SIP Pedidos con el detalle de los productos. Así mismo, son importantes las campañas que implementen los proveedores con su fuerza de ventas.

Tenga en cuenta que el logo de su compañía aparecerá en el material publicitario, siempre y cuando cumpla con la fecha límite de inscripción.

Opcionalmente, el proveedor podrá otorgarle una bonificación al grupo de vendedores de cada sede en el evento en que ésta cumpla el crecimiento escogido, recuerde que el porcentaje máximo a otorgar para la fuerza de ventas es el 20% adicional del total de la bonificación al asociado y deberá ser cancelado directamente por el proveedor a las compañías Big Pass o Sodexo con manejo de bonos. Este pago deberá realizarse máximo quince (15) días después de entregada la liquidación al proveedor.

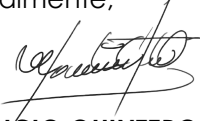
Los pedidos deben ser ingresados hasta el último día de vigencia del plan y la entrega está condicionada al cupo disponible del asociado, que la droguería no tenga ningún tipo de bloqueo y a la fecha y horarios establecidos para los despachos de acuerdo con los cortes de ruta.

Los proveedores vinculados podrán visualizar diariamente, hasta el cierre de la actividad por B.O. - Módulo Coordinador - sección Planes: Informe consolidado de las ventas por droguería, valores facturados y nota crédito generada, resumen por producto inscrito y facturado, en unidades y valores, en el periodo de participación. Adicionalmente, recibirán liquidación del cumplimiento de incentivo a la fuerza de ventas por correo electrónico y cobro al proveedor al cierre del mes. Los informes son soporte para el cobro por nota o factura al proveedor.

El valor de la inscripción es de setecientos cincuenta mil pesos (\$750.000) + IVA por el mes de participación, que cubre los gastos de la actividad y se cobrará por factura. La inscripción se puede realizar en los departamentos de Compras en la sede principal, con diez (10) días de antelación a la fecha definida para el inicio.

Tenga en cuenta que, si usted autoriza la participación en esta actividad comercial, también está permitiendo el uso de su logo, imágenes de productos y toda la comunicación que se realice hacia el asociado. Su vinculación a esta actividad traerá una posición favorable de compra de sus productos por parte de los asociados.

Cordialmente,



MAURICIO QUINTERO GUARIN
Gerente Comercial

Inscripción MAX 2023

Proveedor:

Representante / KAM:

Móvil y teléfono fijo:

E- mail Corporativo:

Condiciones de Participación

Mes de participación: (Marque con una "x")

Enero		Abril		Julio		Octubre	
Febrero		Mayo		Agosto		Noviembre	
Marzo		Junio		Septiembre		Diciembre	

Crecimiento*:

% de crecimiento		Dto. Otorgado	
10%		7%	
15%		12%	
20%		17%	
Otro*** %		%	

Bonificación a ventas: Sí No **Porcentaje a otorgar**:** %

*Según el porcentaje de crecimiento se aplican los porcentajes mínimos de descuento mensual de la actividad.

** Al marcar la casilla sin especificar con un número el porcentaje de bonificación, se aplicará la bonificación máxima de la actividad.

*** Según negociación y aprobación de acuerdo con los parámetros establecidos para la actividad.

Participación por: Portafolio División Productos

Especifique división:

Forma de Pago: **Descuento:** Factura Nota

Inscripción: \$750.000 – setecientos cincuenta mil pesos + IVA

El cobro de la inscripción se realizará únicamente mediante factura.

Nota 1: La relación (código, descripción y descuento) debe ser enviada en archivo Excel a los e-mails: a.jimenez@coopidrogas.com.co y rc.bermudez@coopidrogas.com.co

Nota 2: Si la participación es con todo el portafolio, los productos serán tomados de la base Coopidrogas, a la fecha de corte.

Nota 3: Si a la fecha límite de inscripción (10 días de antelación al inicio de la actividad), no se ha recibido la base de productos participantes se dará por entendido que cancela la actividad.

Nota 4: El formato será archivado por el año en curso.

Nombre y Firma de quien autoriza
Fecha: ____ / ____ / 2023

Recibido para aprobación Coopidrogas
Compras
Fecha: ____ / ____ / 2023