

CIRCULAR 2.3

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

Este plan permite la fijación de objetivos por droguería con el 10% y/o 20% de crecimiento en compras a la Cooperativa en la división, línea o producto patrocinador, con respecto al promedio del mismo periodo del año 2022, de la siguiente manera:

- Objetivo mensual: por cumplimiento de mes, (de enero a diciembre), participando por lo menos en dos meses en el mismo trimestre.
- Objetivo trimestral: participando por lo menos un trimestre corrido (de enero a marzo, de abril a junio, de julio a septiembre y de octubre a diciembre).

La cuota mínima en valores que deberá cumplir una droguería que no cuenta con un histórico de compra en el periodo estipulado es del 30% del promedio de ventas de Coopidrogas por droguería en los productos inscritos por el proveedor, teniendo en cuenta 8.400 droguerías en el país.

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	10%	20%
Mínimo porcentaje sobre la venta para los objetivos mensuales	5%	7%
Mínimo porcentaje sobre la venta para los objetivos trimestrales	2%	3%

El valor de las bonificaciones será calculado sobre el total de la compra de la droguería, a precios de venta de Coopidrogas, siempre y cuando alcancen los objetivos en cada uno de los periodos del plan sin afectar los precios de facturación, el cobro del descuento al proveedor se hará mensualmente por nota o factura.

Esta actividad es divulgada mensualmente mediante folleto digital, refuerzo telefónico de la fuerza de ventas, comunicación a los e-mails corporativos de los asociados y las droguerías, banner login, mensaje de texto (SMS) y mensaje de WhatsApp, 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 hacer partícipe de la actividad al equipo de ventas de Coopidrogas en los trimestres del plan y con objetivos por sede, siempre y cuando logren el crecimiento elegido por el proveedor con respecto al mismo periodo del año anterior. Recuerde que el porcentaje máximo a otorgar para la fuerza de ventas es el 20% del total de la bonificación 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.

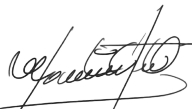
Los proveedores vinculados podrán visualizar diariamente hasta el cierre de la actividad por B.O. - Módulo Coordinador - sección Planes: Informe consolidado de las ventas por droguería, valores facturados y nota crédito generada. Adicionalmente, al cierre del mes, se enviará la liquidación del cumplimiento de incentivo a la fuerza de ventas por correo electrónico y cobro correspondiente. Este informe servirá de soporte para el descuento por nota o factura que realizará mensualmente la Cooperativa.

El valor de la inscripción es de quinientos mil pesos (\$500.000) + IVA por mes de participación, que cubre los gastos de difusión y se cobrará por factura.

La inscripción se puede realizar en el departamento 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 Alianza 2023

Proveedor:

Representante / KAM:

Móvil y teléfono fijo:

E- mail Corporativo:

Condiciones de Participación

Crecimiento*: 10% 20% **Bonificación a ventas**: Sí No

Descuentos y bonificación	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
% de descuento al asociado (5% o 7% mensual*)												
% de descuento al asociado (2% o 3% trimestral*)												
% Bonificación al vendedor (trimestral**)												

*Según el porcentaje de crecimiento se aplican los porcentajes mínimos de descuento mensual y trimestral de la actividad.
** Si en esta casilla no se especifica con un número el porcentaje de bonificación, se aplicará la bonificación máxima de la actividad.

Participación por: Portafolio División Productos

Especifique división:

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

Inscripción: \$500.000 – quinientos mil pesos + IVA

El cobro de la inscripción se realizará únicamente mediante factura.

Nota 1: La relación (código, descripción, división 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 o división, 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 esta inscripción.

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