

POLÍTICA DE REFERIDOS – MAGNETO (PYMES, MID MARKET, ENTERPRISE Y DISTRIBUIDORES)

1. Objetivo

La presente política tiene como objetivo incentivar la generación de oportunidades comerciales mediante referidos internos, reconociendo económicamente a los colaboradores que recomienden prospectos que se conviertan en clientes activos de Magneto.

Aplica solo para colaboradores directos de Magneto

2. Alcance

Esta política aplica para todos los colaboradores de Magneto que refieran prospectos potenciales para los siguientes segmentos:

- Pymes
- Mid Market
- Enterprise
- Distribuidores

3. Definiciones

- Referido: empresa/prospecto compartido por un colaborador, que cumple condiciones de segmentación y se registra en Salesforce con trazabilidad completa del referente.
- Cierre efectivo: se entiende como la firma/aceptación del acuerdo comercial y la facturación asociada al negocio.
- Bono por referido: incentivo monetario entregado al colaborador referente una vez se cumplan las condiciones descritas.

4. Condiciones generales para el reconocimiento del referido

Para que el referido sea válido y la comisión sea efectiva, se deben cumplir todas las siguientes condiciones:

1. El prospecto debe ser nuevo para Magneto (no debe existir previamente en Salesforce como cuenta u oportunidad activa).
2. La Cuenta y la Oportunidad deben estar registradas correctamente en Salesforce, con información completa.
3. En Salesforce debe quedar registrado el campo y/o descripción correspondiente indicando:
 - Nombre del colaborador que refiere
 - Fecha de referido

- Contexto o fuente del contacto (cómo se obtuvo y cuál es el rol del contacto recomendado)
- 4. La oportunidad debe tener la segmentación correcta (Pymes / Mid / Enterprise / Distribuidores).
- 5. El bono se pagará únicamente cuando el negocio sea cerrado y facturado (según condiciones de cada segmento).

5. Esquema de incentivos por producto:

- 6% sobre productos propios
- 1% Productos de terceros
- 0.5% sobre productos linkedin

6. Condiciones de pago del bono / comisión

- El pago de comisión o bono se realizará una vez la venta esté cerrada y exista facturación confirmada.
- Se paga comisión sólo por el primer año de negocio.
- Se pagará en el ciclo de nómina siguiente – siguiente mes, posterior al cumplimiento del criterio de facturación.