

Ciudad de México 11 de noviembre de 2025

Finalidad: Los asesores técnicos participen en las estrategias otorgadas en SM8 y que sea una herramienta que puedan utilizar para fidelizar más a nuestros clientes.

Objetivo: Mostrar agradecimiento a nuestros clientes más leales (siempre y cuando tengan cuentas al corriente) de esta forma se sientan recompensados y encuentren un beneficio más, por mantener una relación comercial con SM8.

Estrategia: Se implementarán tarjetas de lealtad físicas o digitales según sea el caso del cliente, la cual se asignará a un titular, las mismas tendrán 10 rosetas (cada roseta significa un nuevo proyecto) a la quinta roseta obtenida se le otorgara un descuento, este será determinado entre el Ing. Carlos y la sucursal dependiendo su historial de rentas/ventas. Por último, la décima roseta que obtenga el titular será acreedor a un obsequio (este se determinará por dirección).

Fecha de introducción:

11 de noviembre de 2025

Vigencia:

A partir de la entrega de la tarjeta digital o física tiene un año de vigencia.

Sucursales:

Guadalajara, Aguascalientes, Zapopan, León y Mérida

Encargados de llevarlo a cabo:

Gerentes de sucursal y asesores técnicos

Responsables de seguimiento:

Gerentes de sucursal y área comercial

Términos y condiciones:

- 1) Aplica **RENTA Y VENTA, EXCEPTO CONSUMIBLES**
- 2) Los clientes **NO DEBERÁN SER MOROSOS**
- 3) Las rosetas se aplican por **CADA NUEVO PROYECTO EN CUALQUIER SUCURSAL Y MISMO TITULAR**
- 4) Descuento aplicable en cualquier sucursal (Cuando obtiene su quinta roseta)
- 5) La **TARJETA NO ES TRASFERIBLE** solo se podrá usar por el titular
- 6) En caso de extraviar la tarjeta física no nos hacemos responsables y tendrá que iniciar con una nueva.
- 7) No son acumulables los descuentos.
- 8) Una vez concluido con las 10 rosetas y sigue el año de vigencia, podrás ser acreedor a una segunda tarjeta, la cual seguirá teniendo la vigencia de la primera.
- 9) Si termina la vigencia y no se concluyo con las 10 rosetas, estas ya no serán acumulables.

Procedimiento:

1. Los asesores técnicos deberán ofrecer la tarjeta de lealtad a clientes frecuentes y que estén por empezar un nuevo proyecto, los cuales **NO SEAN MOROSOS**, ya que se validará junto con el área de cobranza.
2. En el drive que se mandó, los gerentes deberán registrar al titular de la tarjeta y la razón social a la que facturan, **así como su correo electrónico muy importante**, ya que posteriormente se migrara esta información a una plataforma digital, en la cual tendrán acceso los clientes para ver cómo van sus rosetas mediante el correo proporcionado en su registro de la tarjeta de lealtad.
3. Al obtener su quinta roseta deberán comunicarse con el área comercial para analizar su historial del cliente y coordinar con el Ing. Carlos qué porcentaje de descuento le otorgarán
4. Al obtener su décima roseta deberán comunicarse con el área comercial para analizar su historial del cliente y coordinar con el Ing. Carlos qué obsequio se otorgará