

- El descuento máximo en ventas de contado es del 7%, se requiere previa autorización del Coordinador Comercial (50% anticipo y 50% contra aviso de entrega)
- En ventas a crédito no aplica descuento:
  - Equipos con valor menor a \$250,000 pesos netos: 25% anticipo, 25% contra aviso de entrega y 50% a 4 meses sin intereses
  - Equipos o compras con valor de \$250,001 a \$900,000 pesos netos: 25% anticipo, 25% contra aviso de entrega y 50% a 6 meses sin intereses
  - Equipos o compras con valor mayor a \$900,001 pesos netos: 25% anticipo, 25% contra aviso de entrega y 50% a 9 meses sin intereses
- Para créditos mayores a \$900,000 pesos se requiere aval con bien raíz
- Para aprobación de crédito se requiere:
  - Documentación completa en un lapso no mayor a 15 días naturales
  - Complemento de anticipo (25% del valor) en un lapso no mayor a 15 días naturales
  - Contrato a crédito firmado en un lapso no mayor a 30 días naturales
- El vendedor deberá gestionar activamente documentación, contrato firmado y anticipo del 25%
- Los tiempos de entrega serán los presentados en el reporte enviado por el área de Logística y Operaciones.
- Toda venta de equipos requiere de un contrato de compra venta firmado por el cliente y SIDEKO
- El tiempo de entrega comienza una vez firmado el contrato de compra venta, en equipos de fabricación especial se envía a fabricar una vez se entrega el anticipo por 25% y contrato firmado
- El vendedor deberá informar al cliente sobre las cláusulas del contrato y dar claridad al cliente. Incluyendo cláusula de series de activación en ventas a crédito.
- El vendedor deberá informar al cliente sobre los siguientes pasos administrativos y de logística, al momento de realizar la venta, así como toda información relevante.
- Toda negociación entre vendedor y cliente deberá de realizarse por escrito y/o correo electrónico, así como cualquier cambio que pueda tener
- Se deberá de generar una Solicitud de Fabricación por cada equipo vendido, la cual deberá ser aprobada por las áreas correspondientes

## Políticas para Ventas

- Todo prospecto (lead) nuevo deberá ser registrado en el CRM al momento del contacto, el primer vendedor en registrarlo es el dueño del lead
- Para ventas compartidas entre vendedores, se considerarán partes iguales en puntos y prestaciones
- En caso de recibir apoyo en ventas de otra área, se deberá deportar en la SDF y validar con el Coordinador Comercial
- Para toda venta es necesario el envío de ficha técnica y cotización oficial de SIDEKO
- En caso de negociaciones que estén fuera de las políticas de la empresa, no autorizadas y/o no comprobables; correrán por cuenta del vendedor
- Todos los vendedores con 6 meses de antigüedad deben de estar certificados como vendedores SIDEKO
- Para cada venta realizada se deberá tocar la campana de ventas