

Arrayan Agente Externo.

Arrayan Agente es una unidad de negocios que busca dar las herramientas y oportunidades a emprendedores con iniciativa comercial, que estén dispuestos a poner en práctica sus habilidades y prospeccionar clientes para Arrayan Financiero.

Todo en un contexto de libertad horaria total y sin supervisión directa, pudiendo así complementar la generación de recursos con la vida personal u otras actividades.

Modelo de Negocio.

Arrayan Financiero establece una escala de comisiones por captación de clientes, las comisiones se establecen en función de parámetros claramente definidos de los clientes a captar. Estas variables dicen relación con el nivel de ventas y deudores (o clientes de la empresa a captar).

Tramo de venta mensual en MM\$	Monto Comisión
15 y 30	\$ 90.000
31 y 60	\$ 120.000
61 y 90	\$ 150.000
91 y 150	\$ 170.000
151 y 250	\$ 200.000

Adicionalmente, se considera un bono de cumplimiento de \$400.000 considerando una captación mínima de 3 clientes en el mes (se activa incorporando de 3 cliente o más).

Ejemplo 1: Si se cierran 3 clientes que venden en promedio mensual (6 últimos meses) MM\$35, el bono por este concepto sería de \$360.000, como se cumple la meta mínima requerida de 3 cliente se le suma \$400.000, ingreso total \$760.000 líquido.

Ejemplo 2: Si se cierran 4 clientes con venta mensual promedio de MM\$152, el bono por este concepto sería de \$800.000, como se cumple la meta mínima requerida de 3 clientes se le suma \$400.000, ingreso total líquido \$1.200.000.

Ejemplo 3: Si se cierran 1 cliente de venta promedio mensual de MM\$16, mas 1 cliente de MM\$32 de venta mensual la comisión sería de \$210.000, en este caso como no se cumple la meta mínima de 3 cliente, ingresos líquidos \$210.000.

Ejemplo 3: si no hay clientes nuevo, no hay pago de comisiones y bonos.

Sobrecumplimiento.

Hay un premio por sobrecumplimiento que se suma al bono por venta promedio de cliente incorporado.

Ejemplo: Si se incorporan 5 clientes de venta mensual de MM\$35, existe una comisión de \$600.000, por el quinto cliente hay un bono adicional de \$150.000, más la activación del bono de cumplimiento mínimo de 3 clientes de \$400.000, lo que implica un ingreso líquido total de \$1.200.000.

Bono por sobre cumplimiento	Monto bonificación
5	\$ 150.000
6	\$ 190.000
7	\$ 230.000
Con el objeto de 8	\$ 270.000
9	\$ 320.000
10	\$ 400.000

Ingresos por mantención de Stock de cliente incorporado.

Con el objeto de generar incentivos que implique la mantención del cliente con stock, se pagará por el stock que el cliente mantenga en la cartera por un plazo de un año, como muestra la siguiente tabla;

Stock - Colocación												
	periodo 1	periodo 2	periodo 3	periodo 4	periodo 5	periodo 6	periodo 7	periodo 8	periodo 9	periodo 10	periodo 11	periodo 12
	\$50.000.000	\$100.000.000	\$150.000.000	\$200.000.000	\$250.000.000	\$300.000.000	\$350.000.000	\$400.000.000	\$450.000.000	\$500.000.000	\$550.000.000	\$600.000.000
Comisión por Stock B	0,10% \$50.000	0,10% \$100.000	0,10% \$150.000	0,10% \$200.000	0,10% \$250.000	0,10% \$300.000	0,10% \$350.000	0,10% \$400.000	0,10% \$450.000	0,10% \$500.000	0,10% \$550.000	0,10% \$600.000
En número de clientes aprox.	1,7	3,3	5,0	6,7	8,3	10,0	11,7	13,3	15,0	16,7	18,3	20,0
Stock por cliente	\$30.000.000											

**Se descuentan del stock aquellos clientes que se encuentren en estado de normalización.*

Resumen de composición de ingresos.

- **Comisión por cliente incorporado según tabla de venta promedio.**
- **Bono por cumplimiento de meta de 3 clientes mínimo en el mes.**
- **Bono por sobrecumplimiento (incorporación del quinto cliente en adelante en el mes).**
- **Ingresos por mantención de stock.**

Solo se gana en la medida que existan resultados.

Con 6 meses de cumplimiento el agente externo de captación podrá postular a la plataforma interna de la empresa como los beneficios propios de Arrayan Financiero.

Beneficios Funcionarios de Arrayan.

.....

Alcances Adicionales.

Capacitación.

Se realizará capacitación de 3 días. Temáticas.

Introducción al Factoring y legislación.

Prospección: herramientas de prospección, venta consultiva, mercado objetivo, etc.

Preparación de comité.

Sistemas.

Herramientas de gestión y software.

Se entregará un notebook en comodato con las aplicaciones y sistemas para desarrollar la tarea.

Comité.

El agente externo debe presentar los clientes potenciales agendando en dos horarios un comité a la gerencia de Arrayan (martes o jueves de 9:00 AM a 12:00 PM), metodología de presentación a comité se presentará en capacitación pertinente.

Rendición.

Se podrá hacer rendición \$170 por Km recorrido, y previo uso de aplicación de vistas desarrollado por Arrayan Financiero (en capacitación de sistemas se explicará el detalle).

Arrayan Financiero S.A.