



¿Estás interesado
en ser nuestro

Aliado Comercial ?

Seamos ALIADOS

od! laofertaylademanda

Ofrece un excelente modelo de negocios para aquellos emprendedores que quieran formar parte de nuestros aliados comerciales, al ofrecerte un alto rendimiento y unas condiciones inmejorables con una mínima inversión.

¿Por qué ser aliado comercial?

El modelo de comercialización a través de aliados permite que el contenido de nuestro sitio web cubra una mayor extensión geográfica, evitando las informaciones centralizadas y dando a nuestros visitantes un abanico de información útil y valiosa sobre las diferentes empresas que publican en el site.



¿Qué es un Aliado Comercial? !

Son empresas legales y debidamente registradas ante los órganos rectores de las actividades comerciales, y su objetivo es el dar a conocer el sitio web en cada una de sus territorios exclusivos y comercializar los planes de inversión que La Oferta y La Demanda pone a la disposición del comercio en general

Los aliados comerciales, están debidamente registrados y autorizados para comercializar los planes de inversión, siempre y cuando se manejen dentro de los estándares de calidad, servicio y legalidad que le son exigidos.

¿Qué hacen exactamente los

Aliados Comerciales?

Base de datos:

Nuestros aliados se encargan de registrar información comercial de empresas en www.laofertaylademanda.com; además de actualizar y mantener depurada la información de dichas empresas en el territorio exclusivo asignado.

Comercialización:

Es el objetivo primordial y fuente de ingresos de los aliados el lograr vender con éxito los diferentes paquetes o planes destacados dentro de nuestra plataforma.

Diseño de artes:

Cada plan vendido incluye el diseño de un arte sin costo para el cliente en caso de que sea requerido y el cuál se ve en la parte superior de las fichas destacadas.

Los aliados son responsables de la asesoría y diseño de esas piezas, bien sea utilizando un personal in house, contratando un servicio outsourcing o en dado caso, realizar el diseño personalmente. Cada diseño debe estar acorde con los lineamientos creativos de la plataforma.

Facturación y cobranza:

Una vez vendidos los planes es responsabilidad de cada aliado realizar la efectiva gestión de cobranzas y emitir la factura del servicio ante el cliente.



*Cada aliado recibe toda la información y **el entrenamiento necesario para lograr su efectiva capacitación y llevar con éxito su operación comercial.***



¿Cual es el beneficio de ser

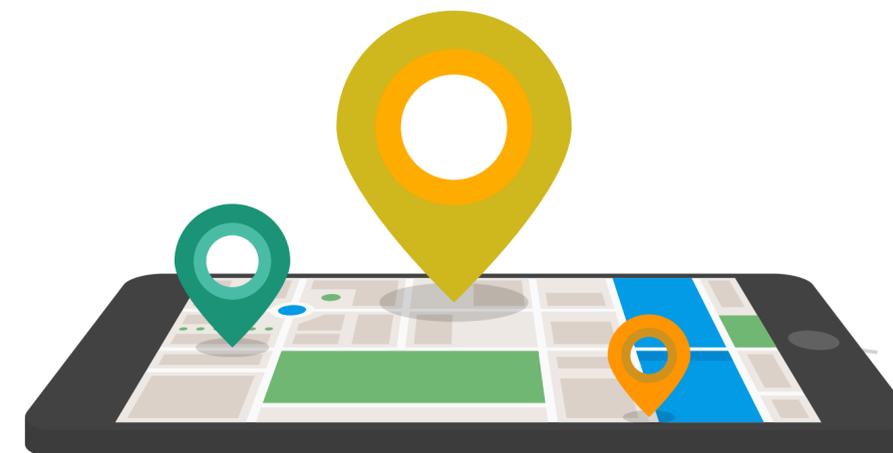
Aliados Comerciales?

El mayor beneficio es la independencia económica

ya que el aliado puede llegar a recibir hasta el 70% del monto total de los planes comercializados, lo que significa una excelente retribución por su trabajo.

Como *aliado comercial* contarás con una excelente plataforma que te permitirá estar al día con todos los movimientos de tus clientes y mantener un total control de tus operaciones.

Esto permite que mantengamos una *relación transparente* y honesta con el único objetivo de lograr las mayores ganancias, el mejor contenido.



¿Qué es un

territorio exclusivo?

Es la zona geográfica asignada a cada aliado comercial.

Estas se caracterizan por ser áreas con una densidad comercial y de consumo suficiente, como para garantizar una potencialidad de mercado y de facturación en cada operación. Dependiendo de estas características pueden ser desde sectores comerciales hasta ciudades enteras.

¿Cuál es la inversión inicial para poder manejar

un territorio exclusivo?

Inicialmente los aliados deben invertir en los implementos y material básico para poder atender su territorio.

El monto de la inversión varía dependiendo de su zona geográfica.

Entre los requerimientos mínimos de inversión están:

- ✓ **Equipo(s) de computación**
(tablets, pc, laptops o smartphones), con acceso a internet.
- ✓ **Carnet identificativo**
(El diseño se provee desde la central de marca).
- ✓ **Material impreso**
(mínimo 300 volantes con información para el comercio).
- ✓ **Uniforme (Opcional).**
- ✓ **Mucho Trabajo y ganas de ganar dinero.**



¿Cuánto cuesta mantener un

Aliado Comercial?

Los costos operativos dependerán del crecimiento y proyección de la alianza.

Por ser un modelo de negocio de baja escala y dependiendo del tamaño del territorio que se va a atender, la misma puede ser manejada de manera unipersonal o con un equipo de trabajo adaptado a las necesidades y crecimiento de la operación.



Requisitos necesarios

para ser parte de los *aliados comerciales*:

- 1 Tener una empresa debidamente registrada ante los organismos competentes.
- 2 Cumplir con todas las disposiciones legales en materia fiscal y estar al día con tus compromisos.
- 3 Demostrar tu solvencia y contar con referencias tanto comerciales como bancarias.
- 4 Tener experiencia en la comercialización de productos iguales o similares
- 5 Tu actividad económica actual no puede estar relacionada con el desarrollo de productos web, aplicaciones, programas ni otra actividad que pueda generar un conflicto de intereses entre las partes.

Estoy INTERESADO!



“Un viaje de mil millas comienza con un primer paso”

L A O T S É

¿Cuál es el próximo paso que debo dar?

Si recibes este Dossier informativo es porque de alguna manera demostraste interés en participar en este modelo de negocios, por lo que nuestro objetivo con este material es aclarar muchas de las inquietudes iniciales que puedes tener.

Sin embargo sabemos que en este punto debes tener muchas más preguntas que hacernos, por lo que te invitamos a contactarnos para seguir adelante con tu proyecto de **Alianza Comercial**.



C O N T Á C T A N O S



Venezuela: (+58) 281 287.76.93

Panamá: (+507) 398-0442

Perú: (+51) 955-434 329

EEUU: +1 305 333 0561

www.laofertaylademanda.com

od! la oferta y la demanda

GRACIAS!
por preferirnos

