

Si lo crees... Lo vendes



es la **oportunidad**
de estar *aquí*



con la persona que tú elijas

ASIC

3ra versión – segundo semestre 2022



SI LO
**CREES LO
VENDES**

Es...

Una campaña en donde detectas y reportas oportunidades de negocio en cualquiera de los servicios de ASIC.

¿Quién puede participar?...

Cualquier persona vinculada a ASIC
Exceptuando: Gerencias de Territorio,
Gerentes de cuenta, Arquitectos y Gerencia
de Arquitectura, Gerencia y Coordinación
de Mercadeo.

¿CÓMO PARTICIPAS?



Detecta una oportunidad de negocio*. Ten cuenta los servicios que prestamos en ASIC:
<https://asicamericas.com/mapa-portafolio/>



Ingresa a:
<https://asicamericas.com/formulario-si-lo-crees-lo-vendes/>
y completa el formulario



Lee los términos y condiciones de la campaña
<https://asicamericas.com/si-lo-crees-lo-vendes/>. Allí encontrarás fechas y demás información de la campaña

SI LO
**CREES LO
VENDES**

PREMIOS

1er PREMIO

Bono de **7 millones**
para viajar

2 personas entre los destinos:
PANAMÁ o PUNTA CANA o SAN ANDRÉS o
SANTA MARTA o CIUDAD DE MÉXICO



A la **oportunidad** reportada
que se haya **convertido en**
VENTA en un **cliente**
actual*

2do PREMIO

Bono de **4 millones**
para viajar

2 personas a un destino
nacional



El **mayor número** de **ofertas**
presentadas formalmente* en
clientes nuevos*

DEFINICIONES:

1. Cliente nuevo:

- Cliente que no esté registrado en el CRM
- Ó cliente que esté registrado en el CRM pero que no se le haya facturado en 12 meses o más

2. Cliente actual:

- Cliente que tiene una relación comercial con ASIC y se le ha facturado en los últimos 12 meses

3. Oportunidad de negocio:

- Una oportunidad es una persona/empresa que, de alguna manera, ha mostrado interés por el producto o servicio que ofrece ASIC y ha sido validada

4. Oferta presentada formalmente: El status de la oportunidad se encuentra en "OFERTA"



1. Esta campaña aplica desde el **20 de Septiembre** al **31 de Diciembre** del año 2022
2. Entran dentro del concurso aquellas oportunidades registradas después del cierre de la segunda versión de Si lo Crees lo Vendes
3. Las oportunidades reportadas **deben cumplir con las siguientes condiciones:**
 - a. Para participar por el 1er premio deberá ser a cliente actual*
 - a. El premio será para la persona que haya reportado una oportunidad que se haya convertido en venta en un cliente actual
 - b. La venta deberá ser mayor a \$ 50'000.000
 - c. La venta de mayor valor definirá el ganador
 - d. De no alcanzar este valor con una sola venta de todos los participantes, se sumará máx. 2 oportunidades por persona independiente de si es en un mismo cliente o en dos diferentes
 - b. Para participar por el 2do premio deberá ser a cliente nuevo*
 - a. El premio será para la persona que reporte en mayor número de ofertas presentadas formalmente* en clientes nuevos*
 - b. El ganador se definirá por el mayor valor (\$) de las ofertas
 - c. La oportunidad deberá ser mínimo de \$ 40'000.000
 - c. Aplica para las oportunidades que no hayan sido identificadas anteriormente por el comercial, es decir, que NO estén registradas en el CRM
 - d. No aplica para renovaciones de contratos existentes
 - e. Al detectar la oportunidad será enviada y evaluada por el área comercial:
 1. La evaluación se realizará por medio de la calificación o descalificación a través del CRM
 - a. En caso de existir una descalificación, quien la descalifique deberá incluir la justificación de dicho estado
 - b. Cuando el lead sea calificado, esta se entenderá como una **oportunidad comercial validada**

TÉRMINOS Y CONDICIONES



5. Las personas que registren la oportunidad **deben hacer seguimiento de su oportunidad por medio de la comunicación con el Gerente de cuenta**
6. Aplica para todas las áreas de la organización exceptuando los cargos: Gerencias de Territorio, Gerentes de cuenta, Arquitectos y Gerencia de Arquitectura, Gerencia y Coordinación de Mercadeo.
7. El único medio para registrar las oportunidades será el diligenciamiento del formulario: <https://asicamericas.com/formulario-si-lo-crees-lo-vendes/> .
8. La campaña aplica solo para el portafolio de ASIC
9. El ganador se dará a conocer el siguiente mes después del cierre de la campaña.
10. La entrega del premio correspondiente se realizará máx. hasta dos meses después del cierre de la campaña.
11. El premio solo se entregará si la persona a la fecha de premiación sigue vinculada con ASIC
12. ASIC SAS está en la plena libertad y autonomía de modificar, suspender o cancelar definitivamente el concurso de forma unilateral, sin previo aviso, en cualquiera de las etapas de la vigencia del concurso.
13. Al participar en el concurso se entiende que ha aceptado íntegramente estos Términos y Condiciones, adicionalmente, autoriza a ASIC SAS para divulgar los datos personales para la difusión pública de los resultados del concurso, así como su autorización expresa para publicar masivamente la imagen en la página web y redes sociales incluidas en el concurso.
14. El premio entregado es en bono, éste deberá ser redimido a través de BCD travel. Proveedor de servicios de viajes de ASIC.

TÉRMINOS Y CONDICIONES



PÁGINAS DEL CONCURSO:

<https://asicamericas.com/si-lo-crees-lo-vendes/>

REGISTRO DE OPORTUNIDADES:

<https://asicamericas.com/formulario-si-lo-crees-lo-vendes/>

SI TIENES ALGUNA DUDA COMUNÍCATE CON:

Laura Jasbón
Gerente Ejecutiva

Laura.jasbon@asicamerica.com

Viviana Acosta

Coordinadora de Mercadeo

Viviana.acosta@asicamericas.com

Daniela Valencia

Diseñadora gráfica

Daniela.valencia@asicamericas.com

SERVICIOS



- Administrador de Créditos
- Monedero electrónico
- Autorizador de Transacciones
- Administrador Incentivos
- Pasarela de Pagos
- Admin. Banca electrónica
- Kioskos
- Cajeros automáticos
- Terminales POS-MPOS
- Comercios y compensación
- Admin. criptografía
- Monitoreo y control de fraude



- Plan de continuidad de negocio
- Implementación
- Soporte y acompañamiento



- Consultorías
- Noc – network operation center
- Redes y conectividad
- Administración y gestión de plataformas



- Automatización de flujos de negocio
- Automatización robótica de procesos RPA
- Biometría
- Consultoría e implementación
- Procesos de onboarding digital

SERVICIOS



- Analítica inteligente de conversaciones
- Agendamiento de citas
- Centro de servicios compartidos
- Contact center en la nube
- Gestión de activos
- IMACS
- Mantenimiento preventivo & correctivo
- Mesa de servicio



- Infraestructura hiperconvergente
- Monitoreo predictivo
- Soporte senior unificado (hw y sw)
- Seguridad analítica y control inteligente
- Servicio de redes sDN routers switches (lan san)
- Tecnología moderna para centros de datos



- Ambientes para recuperación de desastres
- Ambientes para sap
- Ambientes sobre infraestructura de fabricantes
- Analítica como servicio
- Backup y recuperación de datos
- Cloud advisory
- Certificados digitales
- Contenedores y microservicios
- Escritorios virtuales
- Multicloud
- Seguridad como servicio soc
- Servidores empresariales
- Servidores virtuales
- Soc-security operation center



SI LO  
CREES LO
VENDES

¡Confía en tu **capacidad** para **ganar!**

ASIC[®]