

Pereira, 10 de junio de 2026

TÉRMINOS Y CONDICIONES CAMPAÑA “REFIERE Y GANA” TIENDAS ON

I. Campañas para otorgar beneficios, con la información contenida en la Circular N.º 018 – 2026 Tiendas On.

1. Datos del Organizador

Producto para el cual aplica

Tiendas On.

Organizador / responsable de la campaña

Tiendas On / ON OFF Soluciones en Línea S.A.S., de acuerdo con la identidad corporativa contenida en la circular y el membrete institucional.

2. Nombre de la campaña

Nombre con el cual se publicitará la campaña o promoción

“Refiere y Gana”.

3. Fechas Importantes

Fecha de inicio

01 de abril de 2026.

Fecha de cierre

31 de julio de 2026.

4. Ámbito Territorial

Departamento, municipio en el que aplica la promoción

La circular no establece un departamento o municipio específico. La gestión de los referidos se realiza de acuerdo con la zona o canal de atención correspondiente, mediante asignación al Ejecutivo Comercial o de Cuentas encargado de gestionar la oportunidad.

Restricción de municipio, departamentos o sectores

La circular no establece restricción territorial por municipio o departamento. La restricción aplicable corresponde al foco comercial definido en la tipología de actividades económicas descritas en la Circular N.º 020 – 2025 Tiendas On y en la Circular N.º 014 – 2026 Tiendas On, o aquella que las reemplace.

5. Requisitos para participar u obtener el beneficio

Grupo de personas que pueden participar

- Clientes promotores activos de Tiendas On que refieran de manera exitosa a un nuevo cliente.
- Colaboradores activos de la organización que refieran de manera exitosa a un nuevo cliente.
- El cliente referido debe ser un cliente nuevo que no haya tenido relación contractual previa con Tiendas On.

Mecanismo para participar



- Cliente promotor: cuando el promotor sea un cliente activo, debe comunicar la referencia directamente al proceso Comercial.
- Colaborador promotor: cuando el promotor sea un colaborador de la organización, debe diligenciar obligatoriamente el formulario “Programa de Referidos Interno – Tiendas On”.
- El Analista Comercial es responsable de escalar el referido al Director, líder o Jefe Regional correspondiente, quienes deben realizar la asignación al Ejecutivo Comercial o de Cuentas encargado de gestionar la oportunidad, de acuerdo con la zona o canal de atención.
- El Ejecutivo Comercial o de Cuentas debe gestionar la negociación del cliente referido y registrar correctamente la información en Bitrix 24.
- Al crear la negociación en Bitrix 24, debe seleccionar en el campo “Fuente” la opción “Referido Externo” cuando se trate de cliente promotor, o “Referido Interno” cuando se trate de colaborador promotor.
- Debe registrar en el campo “Referido por” el número de plataforma del cliente promotor o el nombre completo del colaborador que realizó la referencia.

Ejemplos de registro en Bitrix 24

- Ejemplo 1 - Cliente promotor activo: Fuente: Referido Externo. Referido por: TC 7050.
- Ejemplo 2 - Colaborador promotor: Fuente: Referido Interno. Referido por: Manuela Montoya Casas.

Excepciones y restricciones

- No aplica para ventas de cajas adicionales, multiples o ampliaciones de servicios de clientes existentes.
- No aplica para terceros externos a la organización que no tengan la calidad de cliente activo de Tiendas On.
- El cliente promotor debe contar con el servicio Tiendas On activo al momento de generarse el beneficio.
- El registro de la referencia por parte del colaborador en el formulario “Programa de Referidos Interno – Tiendas On” es requisito obligatorio y constituye el único medio válido para acreditar la autoría del referido.
- Las referencias que no se encuentren registradas en dicho formulario antes de la creación de la negociación en Bitrix 24 invalidan el reconocimiento del bono, aun cuando la venta sea cerrada e implementada exitosamente.
- El registro de un referido en el formulario no constituye una asignación automática de la oportunidad comercial al mismo proceso del colaborador.
- La comisión de la venta será reconocida al Ejecutivo Comercial o colaborador responsable que realice la gestión efectiva de la oportunidad y la cierre exitosamente, conforme a la trazabilidad, actividades y evidencias registradas en el CRM.
- El registro incorrecto, incompleto o extemporáneo de la información requerida en la negociación invalida automáticamente la entrega del beneficio, sin excepción, y se debe devolver la gestión al proceso Comercial.
- No se permiten solicitudes masivas del beneficio; se debe crear una tarea por cada beneficio individual. De lo contrario, se debe devolver la gestión al proceso Comercial.
- El beneficio no aplica para colaboradores que, por la naturaleza de su rol, realicen gestión comercial directa, tales como Ejecutivo Comercial, Ejecutivo de Cuentas Clave, Key Account Manager, entre otros.
- El beneficio aplica para el Gestor de Incorporación de Clientes y Gestor de Experiencia y Fidelización de Clientes, siempre que no haya recibido comisión por la venta.
- Por una misma venta se puede recibir comisión o incentivo por referido, pero en ningún caso ambos beneficios simultáneamente por parte de un mismo cargo.

6. Beneficio

Descripción detallada del beneficio

- Clientes promotores: los clientes promotores activos que refieran de manera exitosa a un nuevo cliente reciben un descuento de \$50.000, aplicado sobre el valor de la factura vigente del servicio de software.
- Colaboradores promotores: los colaboradores de la organización que refieran de manera exitosa a un nuevo cliente reciben un bono Pluxee por valor de \$50.000.
- El incentivo se otorga una vez el cliente referido complete satisfactoriamente el proceso de capacitación e implementación, según corresponda al tipo de promotor.



Valor del beneficio

- Descuento para cliente promotor: \$50.000.
- Bono Pluxee para colaborador promotor: \$50.000.

Cantidad de beneficios a entregar

La circular no establece un número máximo total de beneficios a entregar. Sin embargo, no se permiten solicitudes masivas y se debe crear una tarea por cada beneficio individual.

Condiciones de uso

- El descuento al cliente promotor o la entrega del bono al colaborador promotor se otorga únicamente cuando la implementación del cliente referido haya finalizado exitosamente.
- Solo en caso de que el cliente promotor tenga contratado el servicio de software bajo modalidad anual, puede elegir entre recibir el descuento aplicado en la siguiente factura o un bono Pluxee por el mismo valor.
- Si el cliente tiene más de una factura vigente, el descuento debe aplicarse solo a una.
- En caso de que el cliente tenga varias plataformas, el beneficio aplica únicamente a una factura asociada a un establecimiento.

7. Comunicación al Ganador / Beneficiario

Medio de contacto

La circular no establece un medio de contacto externo específico como redes sociales, correo electrónico o teléfono. La comunicación y gestión del beneficio se realiza a través del flujo operativo interno definido en la circular: Bitrix 24, proceso Comercial, Cartera, Tesorería, Planeación Financiera y Ticket On, según corresponda.

Tiempo límite para reclamar el beneficio

La circular no establece un tiempo límite de reclamación por parte del beneficiario. La entrega y gestión del beneficio se sujeta a la vigencia de la campaña, al cumplimiento de las condiciones y a los tiempos internos establecidos: para bonos a colaboradores, la entrega al proceso Comercial se realiza entre los días 15 y 20 de cada mes.

8. Entrega del beneficio

Forma y lugar de entrega

- Aplicación del descuento: cuando el promotor sea un cliente activo, el Analista de Cartera debe generar la novedad para aplicar una nota crédito parcial por valor de \$50.000 sobre la factura de servicio de software vigente.
- Solicitud del bono: cuando el promotor sea un colaborador, el Analista de Cartera debe generar la solicitud del bono a Planeación Financiera a través de Ticket On: Gestión Estratégica > Solicitudes Financieras > Bonos.
- Gestión y entrega del bono: el Analista de Tesorería verifica el cumplimiento de las condiciones descritas en la circular y realiza la compra del bono correspondiente mes vencido.
- Entrega al proceso Comercial: el Analista de Tesorería debe diligenciar el FOR-PE-002 Formato de entrega de bonos, el cual debe ser firmado por el Analista Comercial, responsable de la recepción y distribución correspondiente.
- Entrega al colaborador promotor: el Analista Comercial y/o Jefe Regional debe diligenciar nuevamente el FOR-PE-002 Formato de entrega de bonos, diligenciar el formulario de legalización de bonos en Teams y obtener la firma del colaborador beneficiario como evidencia de entrega.

Requisitos para reclamar o recibir el beneficio

- Que la negociación se encuentre cerrada como "ganada".
- Que la implementación del cliente referido haya finalizado exitosamente.
- Que el cliente referido se encuentre en la etapa "Acompañamiento".
- Que se hayan cumplido la totalidad de las condiciones establecidas en la circular.



- Que la información registrada en Bitrix 24 sea correcta y completa.
- Para bonos, que la entrega quede documentada en el FOR-PE-002 Formato de entrega de bonos, con la firma de los responsables y del receptor, garantizando la trazabilidad completa desde su emisión hasta la recepción final del beneficiario.

9. Responsabilidades y Limitaciones

Responsables del proceso

- Analista Comercial: escalar el referido al Director, Líder o Jefe Regional correspondiente; participar en la recepción y distribución de bonos cuando aplique.
- Director, Líder o Jefe Regional: realizar la asignación al Ejecutivo Comercial o de Cuentas encargado de gestionar la oportunidad, de acuerdo con la zona o canal de atención.
- Ejecutivo Comercial o de Cuentas: gestionar la negociación del cliente referido y registrar correctamente la información en Bitrix 24.
- Analista de Cartera: verificar que la negociación se encuentre cerrada como “ganada”, que la implementación haya finalizado exitosamente, que se cumplan las condiciones de la circular y que la información de Bitrix 24 sea correcta y completa; aplicar la nota crédito o generar la solicitud del bono según corresponda.
- Analista de Tesorería: verificar el cumplimiento de condiciones, realizar la compra del bono mes vencido y entregar los bonos al proceso Comercial entre los días 15 y 20 de cada mes.
- Analista Comercial y/o Jefe Regional: documentar y legalizar la entrega final del bono al colaborador promotor, incluyendo firma del beneficiario.

Limitaciones

- El beneficio no se otorga cuando el cliente referido no sea nuevo o haya tenido relación contractual previa con Tiendas On.
- El beneficio no se otorga por ventas de cajas adicionales, multiples o ampliaciones de servicios existentes.
- El beneficio no se otorga cuando el referido no pertenece al foco comercial definido por las circulares aplicables o sus reemplazos.
- El beneficio se invalida por registro incorrecto, incompleto o extemporáneo de la información requerida.
- El beneficio se invalida cuando el colaborador no registra el referido en el formulario interno antes de la creación de la negociación en Bitrix 24.
- No se aceptan solicitudes masivas del beneficio.
- No se reconoce simultáneamente comisión e incentivo por referido a un mismo cargo por una misma venta.
- La circular reemplaza la Circular N.º 032 – 2025 Tiendas On.

Exoneraciones, fallos técnicos o modificaciones

La circular no incluye cláusulas expresas de exoneración por fallos técnicos o logísticos, pérdida, robo o daño del beneficio, ni causales de suspensión o modificación de la campaña. Estos asuntos no fueron incorporados como obligaciones adicionales, con el fin de conservar la información exacta de la circular.

10. Aceptación de Términos

Confirmación de aceptación

La participación en la campaña y el registro del referido bajo los mecanismos establecidos implican el cumplimiento de las condiciones descritas en la Circular N.º 018 – 2026 Tiendas On y en los presentes términos y condiciones construidos con base en dicha circular.

Consulta de los términos y condiciones completos

Los términos y condiciones completos corresponden a este documento y a la Circular N.º 018 – 2026 Tiendas On, la cual contiene la información fuente de la campaña.



Cordialmente,

Edwin Horacio Durán García

Director Estratégico

