



PROGRAMA DE REFERIDOS
CÓDIGO JI-RT-099
ANEXO 4





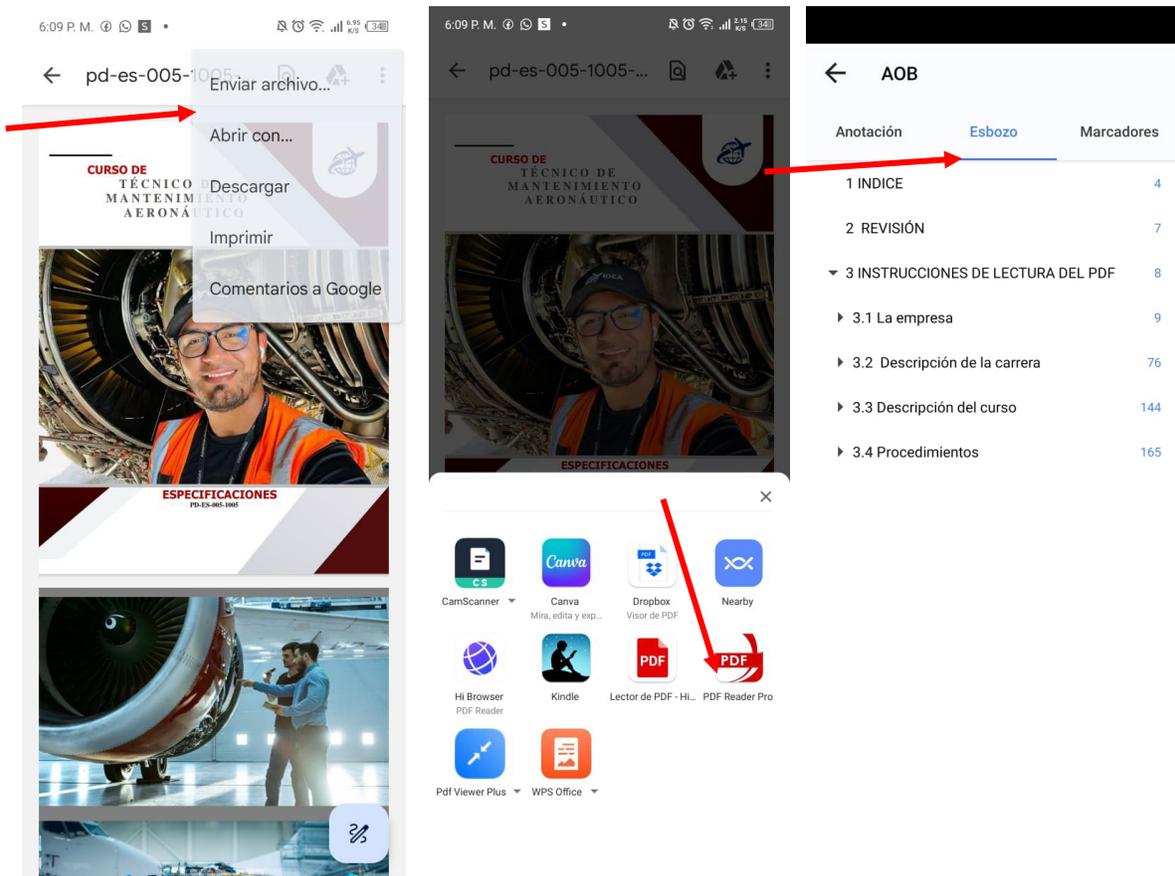
1 Estructura del manual

1.1 Instrucciones de lectura del PDF

Nuestros PDF tienen un panel de navegación muy amigable, donde podrás visualizar todos los ITEMS que ofrece nuestro servicio, **la fecha roja indica como acceder al panel**. Clic en la parte superior izquierda del PDF (Tres Líneas)



En Celulares debe descargar un lector de Abrir el PDF: Descargar PDF reader pro → [Android](#) ↔ [IOS](#)





1.2 Revisiones



1.3 Índice

1 *Estructura del manual*

- 1.1  Instrucciones de lectura del PDF 
- 1.2 Revisiones
- 1.3 Índice

2 *Programas de trabajo*

- 2.1 Configuración general
- 2.2 Programa de trabajo – Visita a Colegios y semejantes
- 2.3 Programa de trabajo – Gestión de Stand y voluntería
- 2.4 Programa de trabajo – Agente Referidor
- 2.5 Programa de trabajo – Representante de negocio
- 2.6 Programa de trabajo – Embajador de marca
- 2.7 Programa de trabajo – podcast de marca
- 2.8 Programa de trabajo – podcast de aviación
- 2.9 Programa de trabajo – diseñador de curso
- 2.10 Programa de trabajo – asistente de núcleo
- 2.11 Programa de trabajo – Mantenimiento de núcleo
- 2.12 Programa de trabajo – maître
- 2.13 Programa de trabajo – asistente de oficina



2 Programas de trabajo

2.1 Configuración general

2.1.1 Personal responsable

- **Jefe de ventas:** Luis Briceño → 04125116855
- **Auditor del programa:** Brian Camacho → 04144935468

2.1.2 Políticas de pago

- **El día 17:** Se pagan Las comisiones de ventas auditadas del 1 al día 15
- **El día 02:** Se pagan Las ventas auditadas del 16 al día 31
- **Salvavidas:** IDEA puede emitir adelantos para aquel personal que demuestre enfoque y realizar el trabajo correctamente
- **Nota:** Un servicio admite 1 solo cupón (No admitirá 1 cupón de presentador y 1 de paladín)
- El representante de ventas obtendrá comisión compartida plana si usa su enlace
- La comisión compartida es:

SERVICIO	COMISIÓN (PROGRAMA DE REFERIDOS)	COMISIÓN (R.V)
HORA DE VUELO	1 \$ o 20 a 1 Horas de vuelo	0.5 \$
HORA DE SIMULADOR DE VUELO	1 \$	1 \$
CURSO DE INGLES	10 \$	05 \$
CURSO DE TDC	10 \$	05 \$
CURSO DE TDC	10 \$	05 \$
CURSO DE TMA	10 \$	05 \$
CURSO DE DDV	10 \$	05 \$
CURSO DE PILOTO DE DRON	10 \$	05 \$
RECURRENTE	10 \$	05 \$
ESPECIALIZACIÓN	10 %	05 \$
ALQUILER DE YATE	25 \$	10\$
ARTICULO DE MODA DE AEROTIENDA	2.5%	2.5%



2.2 Programa de trabajo – Visita a Colegios y semejantes

2.2.1 Misión

- Dar a conocer nuestros servicios, y matricular estudiantes masivamente.
- Uso de nuestras sofisticadas herramientas de ventas
- Expandir nuestro alcance y equipo de ventas, con personal que no genere una carga de trabajo ineficaz o mayor a la asignada en un ambiente de compañerismo y cordialidad
- Que haya una bonanza económica para todos los participantes del programa, y se dediquen a esto como una forma de trabajo muy rentable
- Tecnología: Varios de los procesos son en línea, lo que permite trabajar a distancia y con mayor eficacia.

2.2.2 Expectativa

- Si el expositor realiza una visita a un colegio por día, y logra hablar con aproximadamente 70 estudiantes (2 salones), y se inscriben 4 (aproximadamente 5%), obtendrá un ingreso de 80\$. Si esto lo realiza unos 20 días al mes, se estiman alrededor de 1600\$.
- Para un auxiliar la expectativa sería de 40\$ al mes en cupones de descuento y certificación de expositor auxiliar. Si hace 20 visitas

Recomendaciones

- Mezclar con otros programas: Programa de referidos - Embajador de marca – Visita a colegio – Gestión de stand para mayor eficacia y facturación.



2.2.3 Procedimiento de ingreso al programa de trabajo:

1. [Llenar solicitud online para ingresar al programa de afiliados.](#)
2. Realiza entrevista de trabajo y espera la respuesta. Si es afirmativa aplica lo siguiente;
3. **Obtener tu código de cupón**
4. Ser ingresado al grupo de WhatsApp que aplica al grupo.
5. Configurar acceso al drive y Google fotos
6. Ingreso al sistema de noticias
7. Obtener el manual de trabajo
8. Obtener paquete de expositor (especificaciones-videos-formatos)
9. Ingresar al entrenamiento y soporte online semanal.

Inicio • Programa de referidos

Email *

First Name Last Name

Phone Number / Skype ID / Best method to talk to you

Website

Password * Confirm Password *

Tell us more about yourself and why you'd like to partner with us (please include your social media handles, experience promoting others, tell us about your audience etc) *

I accept all the terms of this program

Submit



2.2.4 Cargos Perfil y pago

Lista

- Expositor principal: Instructor/Coordinador/Estudiante con referencia formal de instructor
- Expositor auxiliar: Estudiante o ex estudiante, no deberían variar
- Jefe de ventas: Nombre del Cargo del supervisor del programa

Descripción

- **Expositor principal**
 - Se trata expositores que coordinan visitas a liceos y colegios, y realizan exposiciones de vocación de nuestras carreras, debidamente uniformados con uniforme de IDEA.
 - Arman su equipo de auxiliares, los guían y supervisan
 - Son persona de contacto con CCO
 - Venden la iniciativa de estudiar con nosotros de forma paralela al bachillerato.
 - Es el responsable de sus auxiliares, de solicitar sus pagos, y de motivar a sus prospectos.
 - Se encarga de la logística de la exposición (impresiones-traslados).
- **Expositor auxiliar**
 - Representan a nuestros estudiantes con su uniforme
 - Motivan contando sus experiencias
 - Asisten al expositor principal

Paga

- Expositor: 20 \$ por cada estudiante inscrito → Deben presentar cupón del expositor
- Auxiliar: 2\$ por cada exposición en cupones de descuento, y se canjea cada 10 exposiciones. → Deben presentar Planilla de control de auxiliar



2.2.5 Equipos e insumos requeridos

Lista de requerimientos

Requerimiento	Observación
<ul style="list-style-type: none">1 proyector (previa planificación)1 corneta con micrófonoExtensiónLaptopTraslado (vehículo-yummy)Impresión de Cupones1005-Solicitud de exposición (PDF online)1006-Planilla de progreso de exposición (Papel) (Papel-Scan)1007-Planilla de datos de aspirante y representante (Papel-Scan)1009-Planilla de control de auxiliar (Papel-Scan)476-Planilla de egreso (PDF online)	<ul style="list-style-type: none">IDEA –IDEAExpositorExpositorExpositorExpositor-imprimirExpositor-ConsignarExpositor-imprimirExpositor-imprimirExpositor-procesarExpositor-procesar

Cupón de expositor

- La tarjeta de expositor consiste en un papel en formato de flyer que además tiene su nombre, número de teléfono, un código y un aviso de que lo presente a la hora de inscribirse para que el expositor pueda obtener su comisión y seguir realizando su fantástico trabajo.
- El código permite 10\$ de descuento en la primera cuota. Para incentivar al usuario a que presente el flyer



Obsequios

- Cupón de 70% inscripción inmediata: Para el estudiante mejor
- Cupón de 40\$ de descuento para paquete de simulador → Inicio a la aviación (Cuesta 100\$)
- Al final de la exposición, o durante ella, a criterio del expositor, se repartirán 4 cupones de descuento a las 4 mejores respuestas. Las preguntas serán con respecto a la exposición hecha.



2.2.6 Planificación

- **Resumen:** Consiste en consolidar la cita con la unidad educativa, coordinar con auxiliares, tener los cupones de expositores.
- **Agenda:** Que cada expositor tenga una agenda con toda la información relacionada a su trabajo, listas de colegios, fechas tentativas, etc.
- **Impresión de cupones**
 - El expositor debe imprimir por su cuenta al menos la cantidad de los estudiantes que se estiman en la exposición. Se estima un mínimo de 100 por exposición
 - [Ver carpeta de cupones en canva](#)
 - Los cupones se diseñan en CCO, son de ¼ de pagina
- **Impresión de obsequio**
 - El expositor debe imprimir por su cuenta los cupones de obsequio.
 - Los cupones de obsequio están contabilizados y personalizados a cada expositor.
 - Se darán 20 cupones al mes por expositor
 - [Ver carpeta de cupones en canva](#)
 - Los cupones se diseñan en CCO, son de ¼ de pagina
- **Escenario:** Podría ser una exposición en un salón de clase o en el auditorio del colegio, en cualquier caso, los implementos son los mismos, se debe solicitar al colegio su apoyo en definir el tipo de escenario, apoyo con una mesa, internet si es posible, tomas de corriente, persona de contacto, etc.
- **Solicitud exposición en digital:** Se debe llenar en línea (ver sección anterior) Esta versión digital estará firmada por el expositor y llegará una copia al correo de soporte de IDEA. El expositor podrá consignar esta carta en la unidad educativa en físico o digital, también deberá adjuntarla al ticket de soporte asociado a la actividad.
- **Confirmación:** El expositor debe procurar que sea confirmada la exposición, con fecha, hora, lugar y persona responsable.
- **Informar fechas y solicitar que se reserven equipos:** Grupo de ws de soporte y [confirmar que se hayan reservado los equipos](#).
- **Actualizar drive:** Expositor abre carpeta en drive por cada proceso de exposición, el nombre de la carpeta es el nombre del colegio-mes-año. En él, se consignarán todos los documentos asociados al proceso.



- **Planilla de progreso de exposición:** Descargar plantilla de progreso de exposición, que consiste en una lista de chequeo de próximos pasos e información del cierre del proceso, además esta plantilla contiene Fechas-Horas-Lugares-Persona responsable de equipos, etc.
- **Confirmar publicidad:** Solicitar al departamento de mercadeo que se publique continuamente la fecha de la visita, etiquetar al colegio, mencionar los precios, y aplicar todos los preceptos estipulados en manual de mercadeo
- **Armar escenario:** Mesa, conectar computadora con video beam, probar audio de micrófono, internet, colocar cupones, etc.
- **Realizar exposición: (ver sección - exposición)**
- **Realizar cierre (ver sección - cierre)**



2.2.7 Exposición

Normas de exposición

- Portar uniformes
- Usar paquete de expositor
- Usar video beam y sonido con micrófono
- Realizar tomas de fotografías y videos
- Llenar planillas de datos de prospectos
- Repartir cupones
- Exponer usando nuestras herramientas y estándares, repartir cupones, llenar planillas de datos, hacer videos y fotos de calidad.

Paquete de expositor

- [Especificaciones de servicios en PDF](#): Contiene toda la información versión PDF
- ideaonline.aero: Información versión web
- [Carpeta de Google fotos](#): Para almacenar todas las imágenes
- [Carpeta de Google drive](#)
- [Playlists de youtube](#) (videos vocacionales-vuelos-supervivencias-open days) → Descargar desde youtube: lo único que necesitas hacer es añadir "ss" a la URL del vídeo.

Orden de exposición

- Videos vocacionales en el orden (Piloto de avión-TDC-Piloto de dron-TMA-Ingles).
- Descripción de la compañía (Especificaciones)
- Lectura de Especificaciones
 - Información de la carrera
 - Información de IDEA
 - Información de servicio
- Explicación y entrega de cupones Paralelo: Un auxiliar reparte puesto por puesto los volantes. Mientras el expositor explique que tiene un código muy importante de 10\$ de descuento y que tiene los datos de contacto de IDEA y de su persona para más asesoría.
- Entrega de Planilla de datos de aspirante y representante: un auxiliar pasa la planilla para que sea llenada por los prospectos, solicitando los datos de los jóvenes y representantes.
- Respuesta a preguntas: Expositores abren ronda de las posibles dudas que existan.
- Interrogatorio a estudiantes y premio: Se reparten obsequios (ver sección de obsequios)



2.2.8 Cierre

- Devolución de equipos: Con acuse de recibo de entrega en optimas equipos operativos. Se deben probar. Si se detecta una falla, el expositor deberá reponer el equipo o pagar la reparación, se generará un cuadro de cuentas que será entregado a administración.
- Consignar 1007-Planilla de datos de aspirante y representante (Papel) en drive
- Actualizar 1009-Planilla de control de auxiliar en físico
- 476-Planilla de egreso (PDF online)
- Consignar 1006-Planilla de progreso de exposición: En drive asignado

2.2.9 Consignación de planilla de control de auxiliar

- El expositor entrega en papel la Planilla de control de auxiliar de sus auxiliares. Debidamente firmada
- Aplica cuando el auxiliar haya completado 20 exposiciones
- Se cotejarán con las planillas consignadas previamente
- El jefe de diseño genera y firma el cupón de pago del auxiliar.
- Se le otorga el cupón al estudiante para que lo use en el proceso de pago.



2.2.10 Pago

- Si el aspirante se inscribe y presenta el flyer, una automatización en nuestro sistema enviará un email al expositor notificándole que han realizado un pedido con su cupón y que generó el pago, que solo falta confirmar el pago.
- Se paga en conformidad con la sección **POLÍTICAS DE PAGO**

SERVICIO	COMISIÓN (EXPOSITOR IMPRIME)	COMISIÓN SI IDEA IMPRIME MATERIAL
HORA DE VUELO	Representante negocios 1 \$ o 20 a 1 Horas de vuelo	
HORA DE SIMULADOR DE VUELO	1 \$	
CURSO DE INGLES	10 \$	05 \$
CURSO DE TDC	10 \$	05 \$
CURSO DE TDC	10 \$	05 \$
CURSO DE TMA	10 \$	05 \$
CURSO DE DDV	10 \$	05 \$
CURSO DE PILOTO DE DRON	10 \$	05 \$
RECURRENTE	10 \$	05 \$
ESPECIALIZACIÓN	10 %	05 \$
ALQUILER DE YATE	25 \$	
ÁRTICULO DE MODA DE AEROTIENDA	2 \$	



2.2.11 Manual

- GC-RT-99-ANEXO4-36-Manual de programas de trabajo
- [Instructivos de programas de trabajo](#) (versión online)
- Todos los procedimientos y asesoría deben ser en base a los instrumentos anteriores

2.2.12 Entrenamiento

1. Ingresar al entrenamiento y soporte online semanal.
2. Se ingresa a la [sala de soporte n°2](#) (Google meet)
3. De lunes a viernes de 5 a 7 pm



2.3 Programa de trabajo – Gestión de Stand y volantearía

2.3.1 Cargos y perfil

- Presentador
- Nombre del Cargo del supervisor del programa:
 - Jefe de ventas
 - Auditor del programa
- **Descripción:** Se trata presentadores de nuestra organización, que se encargan de repartir volantes con información básica de nuestros servicios.
- **Cupón personalizado:** Cada volante debe tener un código personalizado del presentador, que representa 10\$ de descuento para el prospecto y la comisión del presentador, que será notificado automáticamente al realizar el pedido. Una vez confirmado el pago, se generará la orden de pago que se pagará en concordancia con la sección de políticas de pago
- Cada vez que un usuario formalice una inscripción, deberá ingresar el número de cupón del presentador en la tienda en línea de ideaonline.aero, para que el sistema solicite el pago de su comisión.

2.3.2 Pago

- Se paga en conformidad con la sección **POLÍTICAS DE PAGO**

SERVICIO	COMISIÓN (EXPOSITOR IMPRIME)	COMISIÓN SI IDEA IMPRIME MATERIAL
HORA DE VUELO	Representante negocios	
HORA DE SIMULADOR DE VUELO	1 \$ o 20 a 1 Horas de vuelo	
CURSO DE INGLES	10 \$	05 \$
CURSO DE TDC	10 \$	05 \$
CURSO DE TMA	10 \$	05 \$
CURSO DE DDV	10 \$	05 \$
CURSO DE PILOTO DE DRON	10 \$	05 \$
RECURRENTE	10 \$	05 \$
ESPECIALIZACIÓN	10 %	05 \$
ALQUILER DE YATE	25 \$	
ARTICULO DE MODA DE AEROTIENDA	2 \$	



2.3.3 Procedimiento de ingreso

1. [Llenar solicitud online para ingresar al programa de afiliados.](#)
2. Adjuntando su CV a administracion@ideonline.aero
3. **Obtener tu código de cupón**
4. Realiza entrevista de trabajo y espera la respuesta. Si es afirmativa aplica lo siguiente;
5. Ser ingresado al grupo de WhatsApp que aplica al grupo.
6. Configurar acceso al drive y Google fotos
7. Ingreso al sistema de noticias
8. Obtener el manual de trabajo
9. Obtener paquete de expositor (especificaciones-videos-formatos)
10. Ingresar al entrenamiento y soporte online semanal.

Inicio » Programa de referidos

Email *

First Name Last Name

Phone Number / Skype ID / Best method to talk to you

Website

Password * Confirm Password *

Tell us more about yourself and why you'd like to partner with us (please include your social media handles, experience promoting others, tell us about your audience etc) *

I accept all the terms of this program

Submit



2.3.4 Equipos y materiales requeridos

- 1 stand IDEA – previa planificación - Opcional
- Vehículo para traslado – Coordinado por el presentador Opcional

2.3.5 Procedimiento de trabajo

- Ser ingresado al grupo de WhatsApp que aplica al grupo.
- Mezclar con otros programas: Embajador de marca –
- **Versión 1 – Logística del presentador**
 - **Imprimir los volantes**. Solicitar que nos sigan en redes sociales:
 - Descargar y consignar plantilla de carta institucional de solicitud de espacio para colocar un stand, aplica en el caso de aeropuertos, clubes, colegios, centros comerciales, centros empresariales, Etc.
- Consignar planilla de planteamiento de visita; Esta plantilla contiene
 - Equipo de trabajo
 - Fechas-Horas-Lugares-Persona responsable de equipos
 - Lista de chequeo de tareas
 - Mezclar con otros programas: Programa de referidos - Embajador de marca – Visita a colegio – Gestión de stand para mayor eficacia y facturación
- Obtener la evaluación positiva y el cupón
- **Versión 2 – Logística de IDEA**
 - **IDEA imprime volantes**. Solicitar que nos sigan en redes sociales:
 - Descargar y consignar plantilla de carta institucional de solicitud de espacio para colocar un stand, aplica en el caso de aeropuertos, clubes, colegios, centros comerciales, centros empresariales, Etc.
- Consignar planilla de planteamiento de visita; Esta plantilla contiene
 - Equipo de trabajo
 - Fechas-Horas-Lugares-Persona responsable de equipos
 - Lista de chequeo de tareas
 - Mezclar con otros programas: Programa de referidos - Embajador de marca – Visita a colegio – Gestión de stand para mayor eficacia y facturación
- Obtener la evaluación positiva y el cupón



2.4 Programa de trabajo – Agente Referidor

2.4.1 Cargos y perfil

- **Agente Referidor reclutador:** Cualquier persona que esté suscrito al programa y que nos refiera y recluta clientes y otros agentes.
- **Agente Referidor reclutado:** Cualquier persona que esté suscrito al programa y que nos refiera, pero que fue reclutado por un representante de negocios.

2.4.2 Descripción

- Se trata de vendedores, sin horario, que nos refieren a posibles clientes y acompañan al proceso de ventas y ganan comisión por cada curso vendido por ellos, buscan personas y las refieren a nuestra organización. Que tendrán un cupón de referido con el que el paladín ganará su comisión.
- Cada vez que un usuario formalice una inscripción, deberá ingresar el número de cupón del presentador en la tienda en línea de ideaonline.aero, para que el sistema
- solicite el pago de su comisión.



2.4.3 Pago

- Se paga en conformidad con la sección **POLÍTICAS DE PAGO**

SERVICIO	COMISIÓN REFERIDOR	COMISIÓN DE REFERIDOR RECLUTADO
HORA DE VUELO	1 \$ 1 \$ o 20 a 1 Horas de vuelo	0.5 \$
HORA DE SIMULADOR DE VUELO	1 \$	0.5 \$
CURSO DE INGLES	10 \$	5 \$
CURSO DE TDC	10 \$	5 \$
CURSO DE TDC	10 \$	5 \$
CURSO DE TMA	10 \$	5 \$
CURSO DE DDV	10 \$	5 \$
CURSO DE PILOTO DE DRON	10 \$	5 \$
RECURRENTE	10 \$	5 \$
ESPECIALIZACIÓN	10 % (Curso promedio=2500)	5%
AVIÓN A OMA	100 \$	50\$
OVERHAUL DE MOTOR	400 \$	200\$
ALQUILER DE YATE	50 \$	25\$
ÁRTICULO DE MODA DE AEROTIENDA	5 \$	



2.4.4 Procedimiento de ingreso

1. [Llenar solicitud online para ingresar al programa de afiliados](#). (Si es un agente reclutado debe indicar quien fue su reclutador en la solicitud)
2. Adjuntando su CV a administracion@ideonline.aero
3. **Obtener tu código de cupón**
4. Realiza entrevista de trabajo y espera la respuesta. Si es afirmativa aplica lo siguiente;
5. Ser ingresado al grupo de WhatsApp que aplica al grupo.
6. Configurar acceso al drive y Google fotos
7. Ingreso al sistema de noticias
8. Obtener el manual de trabajo
9. Obtener paquete de expositor (especificaciones-videos-formatos)
10. Ingresar al entrenamiento y soporte online semanal.

Inicio » Programa de referidos

Email *

First Name Last Name

Phone Number / Skype ID / Best method to talk to you

Website

Password * Confirm Password *

Tell us more about yourself and why you'd like to partner with us (please include your social media handles, experience promoting others, tell us about your audience etc) *

I accept all the terms of this program

Submit



2.4.5 Procedimiento de trabajo

- Es variable, depende mucho de la iniciativa, capacidad y empuje de cada paladín, se recomiendan las siguientes prácticas:
 - Ser Ingresado al grupo de WhatsApp del programa
 - Deben imprimir sus brochures
 - Uso de información en especificaciones de servicios: Esto es crítico para presentar información estandarizada y veraz.
 - Mezclar con otros programas: Embajador de marca – Visita a colegio – Gestión de stand
 - Agenda: Usar una agenda ordenada donde llevará seguimiento de todos sus casos.
 - Recomendaciones personales: Buscar aspirantes en grupos de Facebook, amigos personales, conocidos de conocidos, estudiantes de centros de instrucción, comentarios, blogs.
 - Trabajar en equipo: Junto al personal de IDEA para mayor efectividad (ventas-diseño-coordinadores)
 - Imprimir Cupones otorgados por diseñador



2.5 Programa de trabajo – Representante de negocio

2.5.1 Nombre del cargo

- Representante de negocio

2.5.2 Descripción

- Se trata de representante de negocio de nuestra organización, que se encargan de establecer, supervisar y mantener alianzas y relaciones de mutuo beneficio entre IDEA y otras empresas.
- Ejemplo de empresas que pueden requerir estas alianzas y colaboraciones:
 - Referidores reclutados
 - Colegios
 - Restaurantes clubes y cafés
 - Talleres
 - OMAS
 - Aerolíneas
 - Peluquerías
 - Centros médicos aeronáuticos
- Ejemplo de aportes que puede realizar IDEA
 - Descuento por referido
 - Descuentos para grupos
 - Becas completas
 - Comisión de ventas (si se junta este con el programa de referidos)
 - Diseño de pendones y calendarios
- Funcionamiento:
 - El representante de negocios hace propuesta de negocio para aliado comercial.
 - Se formaliza mediante firma el negocio y aprobación de IDEA
 - El negocio comienza el procedimiento para referirnos mientras funciona normalmente.
 - Se generan los pagos y el monitoreo semanal



2.5.3 Propuesta de negocio para aliado comercial

- Se puede firmar con firma digital en [este enlace](#).
- Se desarrolla en documento de código 1011-propuesta de negocio se desarrolla a continuación, y será remarcada en color amarillo

2.5.3.1 Misión y visión

- Dar a conocer nuestros servicios, y matricular estudiantes masivamente.
- Uso de nuestras sofisticadas herramientas de ventas
- Expandir nuestro alcance y equipo de ventas, con personal que no genere una carga de trabajo ineficaz o mayor a la asignada en un ambiente de compañerismo y cordialidad
- Que haya una bonanza económica para todos los participantes del programa, y se dediquen a esto como una forma de trabajo muy rentable
- Tecnología: Varios de los procesos son en línea, lo que permite trabajar a distancia y con mayor eficacia.

2.5.3.2 Expectativa

- Depende de la afluencia del negocio, pero sabemos que nuestros servicios son muy llamativos y nuestra tasa de conversión es alta.
- El target es amplio, porque incluso se encuentran los representantes de personas jóvenes, adultos contemporáneos, y de diferentes estratos económicos y culturales. Ya que nuestros servicios son amplios y bastante únicos.
- Una expectativa cautelosa, es un negocio que tenga una afluencia de 50 personas diarias, Si el negocio nos refiere con categoría y hace énfasis en la recomendación, y de sus referidos al menos 1 se inscribe con nosotros por día. 5 días a la semana, el negocio facturará 200\$ al mes. O lo que es lo mismo 2400 dólares al año.



2.5.3.3 Procedimiento

- El negocio aliado mantiene en su recinto piezas graficas que promocionan a IDEA y son proporcionadas por IDEA como calendarios, pendones, y otras proporcionadas por su representante de negocio... brochures con el código de la negociación.
- Cada vez que se haga un pedido con este código se generará automáticamente un email de notificación con tres cosas:
 - Notificación al negocio
 - Notificación al representante de negocio
 - Descuento de 10\$ al aspirante
- Lo ideal es que el negocio nos recomienda de forma intima con sus clientes; por ejemplo; una peluquería o un restaurante, el personal del negocio le lleva un brochure al cliente, y nos recomienda, le indica que tiene un cupón de descuento que le genera una comisión al negocio y listo.
- El representante de negocios debe al menos semanalmente, recargar los brochures del negocio, y monitorear su desempeño y representar sus intereses ante IDEA. Lo ideal es que el negocio vea efectividad para que se motive a enviar aspirantes.
- IDEA incluirá al negocio como historia fija en nuestra sección de aliados comerciales en:
 - Sitio web
 - Historia fija de Instagram
- Se recomienda unir este programa con el de embajador de marca y videos de imagen para un mayor intercambio publicitario:



2.5.4 Paga

SERVICIO	COMISIÓN R.N	COMISIÓN DE N.A
HORA DE VUELO	1 \$ 1 \$ o 20 a 1 Horas de vuelo	0.5 \$
HORA DE SIMULADOR DE VUELO	1 \$	0.5 \$
CURSO DE INGLES	10 \$	10 \$
CURSO DE TDC	10 \$	10 \$
CURSO DE TDC	10 \$	10 \$
CURSO DE TMA	10 \$	10 \$
CURSO DE DDV	10 \$	10 \$
CURSO DE PILOTO DE DRON	10 \$	10 \$
RECURRENTE	10 \$	10 \$
ESPECIALIZACIÓN	10 % (Curso promedio=2500)	10 \$
AVIÓN A OMA	100 \$	50\$
OVERHAUL DE MOTOR	200 \$	200\$
ALQUILER DE YATE	25 \$	25\$
ÁRTICULO DE MODA DE AEROTIENDA	5 \$	

- R.V: Representante de Negocios
- N.A: Negocio aliado
- Otros beneficios: Becas de estudiantes
 - IDEA incluirá al negocio como historia fija en nuestra sección de aliados comerciales en:
 - Sitio web
 - Historia fija de Instagram (tenemos una población formidable)
 - Se paga en conformidad con la sección **POLÍTICAS DE PAGO**



2.5.5 Procedimiento de ingreso

1. [Llenar solicitud online para ingresar al programa de afiliados.](#)
2. Adjuntando su CV a administracion@ideaonline.aero
3. Realiza entrevista de trabajo y espera la respuesta. Si es afirmativa aplica lo siguiente;
4. Ser ingresado al grupo de WhatsApp que aplica al grupo.
5. Configurar acceso al drive y Google fotos
6. Ingreso al sistema de noticias
7. Obtener el manual de trabajo
8. Obtener tu código de expositor
9. Obtener paquete de expositor (especificaciones-videos-formatos)
10. Ingresar al entrenamiento y soporte online semanal.

Inicio » Programa de referidos

Email *

First Name Last Name

Phone Number / Skype ID / Best method to talk to you

Website

Password * Confirm Password *

Tell us more about yourself and why you'd like to partner with us (please include your social media handles, experience promoting others, tell us about your audience etc) *

I accept all the terms of this program

Submit



2.5.6 Equipos e insumos requeridos

Lista de requerimientos

Requerimiento	Observación
• <i>Impresión de Cupones</i>	Expositor-imprimir
• 1011-Plantilla de propuesta de negocio (PDF online)	Expositor-Consignar

Cupón del negocio

- La tarjeta de expositor consiste en un papel en formato de flyer que además tiene su nombre, número de teléfono, un código y un aviso de que lo presente a la hora de inscribirse para que el aliado comercial pueda obtener su comisión y seguir realizando su fantástico trabajo.
- El código permite 10\$ de descuento en la primera cuota. Para incentivar al usuario a que presente el flyer



2.6 Programa de trabajo – Embajador de marca

2.6.1 Cargos y perfil

- Embajador
- **Descripción:** Es un consumidor real que comparte sus experiencias con el fin de promover una marca en un círculo social. Su papel es recomendar los productos o servicios ofertados por una empresa, así como ser un portavoz del mensaje de la misma y personificar sus valores, visión o ideas.
- Descripción de perfil en redes sociales
 - Debe tener un mínimo de seguidores reales en Instagram (al menos 20.000)
 - Debe ser un perfil que no sea polémico (Nada político hostil o pornográfico)
- **Cupón personalizado:** Cada volante debe tener un código personalizado del presentador, que representa 10\$ de descuento para el prospecto y la comisión del presentador, que será notificado automáticamente al realizar el pedido. Una vez confirmado el pago, se generará la orden de pago que se pagará en concordancia con la sección de políticas de pago
- Cada vez que un usuario formalice una inscripción, deberá ingresar el número de cupón del presentador en la tienda en línea de ideaonline.aero, para que el sistema solicite el pago de su comisión.



2.6.2 Pago

- Se paga en conformidad con la sección **POLÍTICAS DE PAGO**

SERVICIO	COMISIÓN (EXPOSITOR IMPRIME)
	Representante negocios
HORA DE VUELO	1 \$ o 20 a 1 Horas de vuelo
HORA DE SIMULADOR DE VUELO	1 \$
CURSO DE INGLES	20 \$
CURSO DE TDC	20 \$
CURSO DE TDC	20 \$
CURSO DE TMA	20 \$
CURSO DE DDV	20 \$
CURSO DE PILOTO DE DRON	20 \$
RECURRENTE	10 \$
ESPECIALIZACIÓN	10 %
ALQUILER DE YATE	25 \$
ÁRTICULO DE MODA DE AEROTIENDA	2 \$



2.6.3 Procedimiento de ingreso

11. [Llenar solicitud online para ingresar al programa de afiliados.](#)
12. Adjuntando su CV a administracion@ideonline.aero
13. **Obtener tu código de cupón**
14. Realiza entrevista de trabajo y espera la respuesta. Si es afirmativa aplica lo siguiente;
15. Ser ingresado al grupo de WhatsApp que aplica al grupo.
16. Configurar acceso al drive y Google fotos
17. Ingreso al sistema de noticias
18. Obtener el manual de trabajo
19. Obtener paquete de expositor (especificaciones-videos-formatos)
20. Ingresar al entrenamiento y soporte online semanal.

Inicio » Programa de referidos

Email *

First Name Last Name

Phone Number / Skype ID / Best method to talk to you

Website

Password * Confirm Password *

Tell us more about yourself and why you'd like to partner with us (please include your social media handles, experience promoting others, tell us about your audience etc) *

I accept all the terms of this program



2.6.4 Procedimiento de trabajo

- El embajador debe acceder a las [Especificaciones del servicio – Versión PDF](#)
- El embajador hace videos, imágenes, y se encarga de la producción en general, podrá tener el entrenamiento y el apoyo del personal de diseño ventas y mercadeo para instrucción y coordinaciones.
- El embajador podrá usar sus plataforma para publicitar su cupón personal con el que tendrá un 10% de descuento.



2.7 Programa de trabajo – podcast de marca

Estatus: standby



2.8 Programa de trabajo – podcast de aviación

Estatus: standby



2.9 Programa de trabajo – diseñador de curso

Estatus: standby



2.10 Programa de trabajo – asistente de núcleo

Estatus: standby



2.11 Programa de trabajo – Mantenimiento de núcleo

Estatus: standby



2.12 Programa de trabajo – maître

Estatus: standby



2.13 Programa de trabajo – asistente de oficina

Estatus: standby