

# LAS REGLAS DE ORO DE CRÉDITO GRUPAL COMPARTAMOS

1

**La atención es primordial**, por ello recuerda estar siempre disponible y atender a tus Clientes con calidad y calidez, ya sea de manera presencial y/o remota.

2

Promotor, si eres nuevo o tienes una ruta nueva, **asiste presencialmente a todos y cada uno de tus grupos** durante los primeros 4 meses, esto te permitirá conocer a tus Clientes, e incluso que ellos te conozcan a ti.

3

Siempre que existan intercambios de grupos entre promotores, se deberá hacer **un proceso de entrega-recepción**. ¡Atención líder! Deberás dar acompañamiento durante este proceso para que los clientes tengan certidumbre sobre la atención que recibirán.

4

Ofrece a tus Clientes y prospectos todos los **beneficios que el Crédito Grupal Compartamos** tiene para ellos (montos, plazos, grupos mixtos, inclusión de emprendedores, frecuencias de pago, número de integrantes, etc.).

5

**Apegate al 100% a la Matriz de Conformación de Grupos** en los ciclos 1, 2 y 3! Esto te permitirá tener grupos de buena calidad garantizando así la retención de los mismos.

6

Recuerda realizar la **geolocalización** al momento de la visita de desembolso de todos tus grupos.

7

Considera que los integrantes del grupo y particularmente el Comité deberán seguir reuniéndose aun cuando no tengas programada visitas presenciales.

8

Si tienes un Grupo con mora interna, deberás de **visitarlo presencialmente** hasta que vuelva a estar al corriente.

9

**Motiva a tus Grupos** a aumentar el número de integrantes en cada renovación, para que accedan a una mejor tasa.

10

Gestiona adecuadamente el tiempo disponible que te da Sistemática Comercial, sobre todo, enfócate en brindarle un **buen servicio a tus clientes** y generar grupos nuevos.

