



Proceso de Comercialización.

PASO	Responsable	ACTIVIDAD
1	Inversionista	Muestra interés por la adquisición de una franquicia “Samba Smoothie” y solicita informes al corporativo. Esta información se le enviará por correo electrónico o telefónicamente.
2	Corporativo	Proporciona información inicial a cerca del concepto y envía los siguientes documentos: <ul style="list-style-type: none"> • Pre-solicitud de franquicia • Folleto de franquicia • Descripción del proceso de comercialización
3	Inversionista	Llena la pre-solicitud y la envía al corporativo.
4	Corporativo	Recibe pre-solicitud, la analiza y procede a invitar al inversionista a una primera reunión denominada “ Samba Day ” en donde se le ofrecerá información más detallada sobre la franquicia en nuestras oficinas corporativas en San Luis Potosí, en la misma se le entregará la carta de confidencialidad, se acude a uno o dos puntos de venta del corporativo y se degustan los productos. Nota: Esta actividad tiene una duración aproximada de 4 hrs. y requiere confirmación y programación previa por ambas partes. Se firma carta de confidencialidad por parte del cliente y acompañantes.
5	Corporativo	Envía al inversionista la solicitud de franquicia después de la primera reunión.
6	Inversionista	Envía al corporativo la solicitud de franquicia para su revisión y posible aceptación. Deberá acompañarla de al menos la siguiente información: <ul style="list-style-type: none"> . identificación oficial . copia del RFC . comprobante de domicilio . información financiera: estados de cuenta bancarios, referencias comerciales, estados financieros, comprobantes de ingresos, etc.
7	Corporativo	Recibe y revisa la solicitud. Determina si es o no procedente su solicitud y : <ol style="list-style-type: none"> a) en caso de ser aceptado, notifica la aceptación y le proporciona información bancaria para que realice el depósito del 20 % del valor de la franquicia (incluyendo el IVA) como anticipo para continuar el proceso. Este pago deberá llevarse a cabo de forma directa en la cuenta bancaria de AT&DJ, SA de CV, debiendo proporcionar sus datos para facturación de forma previa. b) en caso de no ser aceptado, envía carta de no aceptación explicando los motivos de dictamen de “no procedente”.
8	Inversionista	Realiza el depósito del 20% del valor de la franquicia como anticipo en la cuenta de AT&DJ, S.A. de C.V. y remite comprobante de ficha de depósito al corporativo para su seguimiento.

PASO	PERSONA	ACTIVIDAD
9	Corporativo	Confirma la recepción del anticipo y de los documentos solicitados y programan de común acuerdo la 2ª visita en las oficinas del corporativo en San Luis Potosí, SLP. En esta visita se le entregará la siguiente documentación para completar el expediente del inversionista : .carta intención .circular de oferta de franquicia (COF) Comentario: la información recabada por el corporativo en todo el proceso será confidencial y únicamente para el propósito creado y evaluada por el comité de evaluación que se apegará a las leyes de confidencialidad y manejo de información vigentes.
10	Inversionista	Prepara y envía la documentación y acude a la 2ª reunión en las oficinas del corporativo en San Luis Potosí, SLP.
11	Corporativo	Con toda la documentación recibida y la información necesaria, evalúa si el inversionista es aceptado para obtener una franquicia. a) En caso de ser aceptado, se le envía carta de aceptación y se le solicita el 80% restante del precio de la franquicia. b) En caso de no ser aceptado, se le envía carta de no aceptación explicando los motivos y se procede a la devolución del 10% del anticipo, quedando el otro 10% para AT&DJ, SA de CV por gastos de administración generados en el proceso.
12	Inversionista	Realiza el depósito del 80% restante del precio de la franquicia en la cuenta de AT&DJ, S.A. de C.V.
13	Inversionista & corporativo	Firman el contrato correspondiente y se establece el programa de actividades desde su inicio hasta la puesta en marcha de la franquicia de acuerdo al modelo de negocio adquirido. Comentario: De esta forma termina la 1ª parte del proceso y se procede de común acuerdo al cumplimiento del programa y puesta en marcha del negocio.

En todo momento el equipo de Samba Smoothie está para apoyarlo y le reiteramos que su éxito es importante para nosotros, así como el ofrecerle un trato personal y profesional, por lo que estamos a sus órdenes en todo momento.

Gracias por su interés y esperamos que pronto sea uno de los miembros de esta importante familia y que podamos decir: ¡¡¡¡¡Bienvenido!!!!!!.