

# Guía para adquirir clientes de forma exitosa



**Flash**

Reunir a más y más clientes en tu negocio Flash es esencial para su crecimiento y para obtener ingresos basados en el Plan de compensación; además, así te ayudas a alcanzar los Bonos de adquisición de clientes (CAB) mensuales.

Desarrollamos este documento de apoyo para que conozcas información fundamental a la hora de prospectar nuevos clientes y lograr ventas exitosas.

## ¿Quiénes son tus clientes?

Personas de tu lista de contactos que puedan estar interesadas en adquirir servicios de telefonía móvil.

Éstos son los pasos a seguir para que logres adquisiciones de clientes efectivas y duraderas:

**1**

### Conoce la cobertura de Flash



Identifica en qué zonas se ofrece nuestro servicio de telefonía móvil. Consulta toda la información sobre la cobertura y el mapa [aquí](#).

### Reconoce a tus clientes

**2**

Antes de ofrecer un Plan en particular para tus clientes, debes hablar con ellos para entender sus necesidades de consumo. ¿Son universitarios, empresarios, jóvenes-adultos, personas mayores? Es importante comprender su perfil para ofrecerles un Plan acorde a sus necesidades.



**3**

### Verifica la titularidad de la línea



Recuerda que cada cliente que quieras traer a Flash Mobile debe ser el titular de su línea. Si tienes dudas al respecto, haz clic [aquí](#).

### Revisa que tus clientes no tengan deudas ni deudas fraccionadas con el operador donante

**4**

Éste es uno de los errores más comunes al momento de querer portar una línea de un operador a otro. Antes de hacer una solicitud de portabilidad, asegúrate de que tu clientes no tenga deudas con su otro operador. Este escenario sucede mucho cuando las personas tienen equipos móviles que compraron por medio del operador.



#### ¡Importante!

Recuerda que, según la **regulación de telecomunicaciones peruana**, un usuario debe durar por lo menos 30 días en su actual operador antes de poder portarse hacia otro. Ten presente que, si el cliente realiza actualización de datos en su actual operador, algunos operadores aplican un periodo de 30 días de permanencia antes de permitir portarse a otro.

**5**

### Asegúrate de que tus clientes tengan una SIM Card de Flash sin activar



Una vez que tengan consigo su nueva SIM Card, acompaña a tus clientes en los procesos de portabilidad y activación para que puedan utilizar su línea lo más pronto posible. Revisa [este material](#) para conocer los pasos completos.