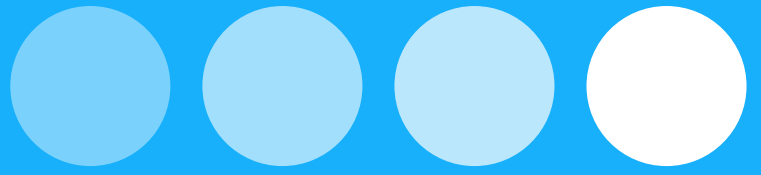


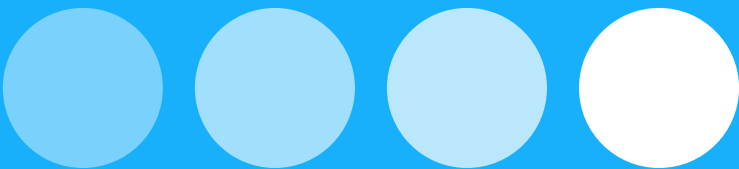
PROGRAMA DE ALIADOS 2020

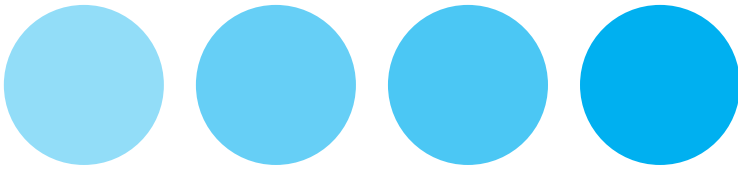
La información contenida en este documento es de carácter confidencial y privilegiada. Su reproducción o comercialización parcial o modificación, debe contar con la autorización de KPI COLOMBIA S.A.S.

Todos los derechos de propiedad intelectual son reserva de KPI COLOMBIA S.A.S.



La nueva generación de la Banca de Inversión





CONTENIDO

I. ACERCA DE KPI

1. ¿Quiénes somos?
2. Nuestra misión y visión

II. PROGRAMA DE REFERIDOS

1. Programa de capacitación
2. Condiciones del programa
3. Exclusividad

III. ESQUEMA DE TRABAJO ALIADO KPI

1. Terminos y condiciones

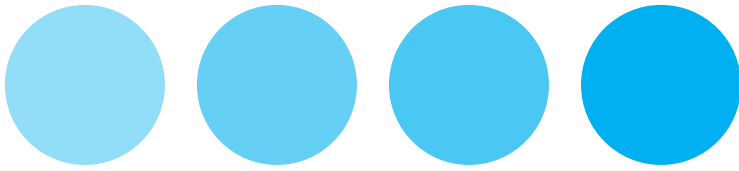
IV. COMUNICACIONES

1. ¿ Por qué KPI como Banca de Inversión?
2. Preguntas frecuentes

¡Tu Éxito, nuestra pasión!



Queremos contar con un equipo de trabajo de aliados que conecte directamente con nuestro propósito apoyando al ecosistema empresarial y emprendedores en las primeras etapas de crecimiento para alcanzar la sostenibilidad operativa. Buscamos tener un equipo que conecte directamente con nuestros clientes, entendiendo su necesidad y dándole una respuesta acertada. Contarás con el acompañamiento del equipo de KPI en todo momento.



ACERCA DE KPI

¿ Quienes somos?

Somos una empresa de servicios que apoya al ecosistema empresarial y emprendedor en Latinoamérica para afianzar las primeras etapas de la empresa, expansión y crecimiento logrando su sostenibilidad tanto operativa como financiera.

En el mundo existen + de 2.000 entidades que financian todo tipo de empresas y proyectos, KPI cuenta con un número importante de relacionamiento con estas entidades para lograr el financiamiento adecuado para su compañía.

KPI cuenta con oficinas en Bogotá- Colombia y Bilbao- España.



Contamos con experiencia en los sectores :



Sector Químico



Sector Agroindustria/Energía



Sector Tecnológico



Servicios



Sector Cannabis



Sector Logístico



Oil & Gas

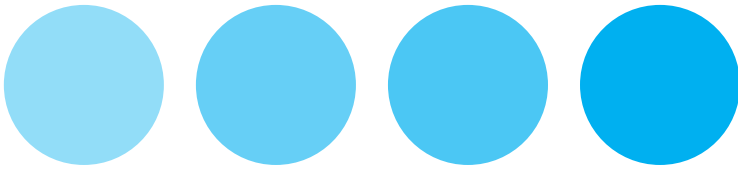


Cultura/ Entretenimiento

Propuesta de valor



KPI es una empresa colombiana que soporta sus propuestas con dos pilares fundamentales que se convierten en la propuesta de valor de cara a nuestros clientes. I) Somos una banca de inversión que se compromete con nuestros cliente y su(s) empresa(s) siendo precursores de sueños. II) Somos una Banca que se enfoca en los resultados que prometemos, estamos enfocados en ayudar a las empresas a ser sostenibles.

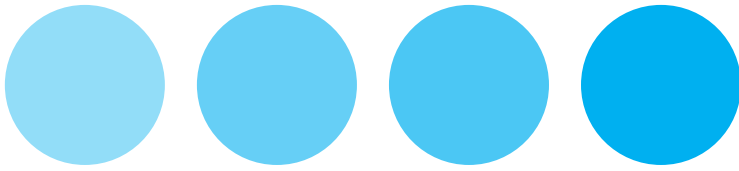


Nuestra Misión

Somos una empresa de servicios que apoya al ecosistema empresarial y emprendedor en Latinoamérica para afianzar las primeras etapas de la empresa, expansión y crecimiento logrando su sostenibilidad tanto operativa como financiera.

Nuestra Visión

Queremos ser la Banca de Inversión más importante de Colombia y Latinoamérica para el 2030, que genere apoyo a los empresarios a través del acompañamiento en todas sus etapas con el fin de para generar impacto en la economía regional a través de resultados sólidos y sustentables en financiamiento y consultoría.



PROGRAMA DE REFERIDOS

Programa de capacitación

Queremos apoyarte en todo este proceso por lo que por parte de KPI contamos con diferentes modalidades para que puedas ser un aliado estratégico de nuestra Banca y puedas ofrecerle a nuestros clientes el mejor servicio.



Líderes de cuenta: Contarás con el apoyo constante de líderes que te guiarán en el proceso, si tienes alguna pregunta o duda al respecto del servicio, alcance por parte de nuestros clientes, recuerda que contarás con nuestro equipo para darle al cliente la confianza y seguridad para trabajar con nosotros.



Entrenamientos: Contaremos con entrenamientos virtuales para mejorar tus habilidades comerciales, te daremos algunos *tips* que te ayudarán a tener cierres efectivos con nuestros futuros clientes.

- Capacitación sobre KPI y sus servicios
- Capacitación de estrategia comercial
- Prácticas para ampliar tu red de clientes
- Prácticas para tener un cierre efectivo

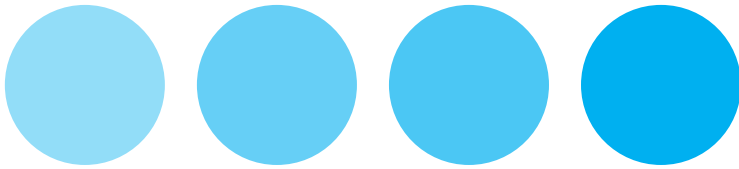


Soporte en tu primera etapa: Entendemos que estas empezando y queremos brindarte el apoyo suficiente por lo que estaremos junto a ti y nuestros futuros clientes para guiarte en el manejo de la situación.

Estrategia comercial



KPI es una empresa Colombiana que soporta a los empresarios desde un punto humano, lo más importante para nosotros es darle soluciones viables y sustentables a nuestros clientes que logren dar respuesta a sus necesidades. Por ende el contrato con el cliente debe ser personalizado para que le permita generar confianza. Para nosotros es muy importante construir juntos.



Condiciones del programa



Queremos tener solamente los mejores aliados de negocios para construir con ustedes las mejores relaciones comerciales que construyan bases sólidas para ello:



Queremos ser tu primera opción

- ✓ Estaremos siempre atendiendo tus inquietudes y las de tu cliente, contarás con el soporte para tener un cierre exitoso del negocio.
- ✗ No te presentes a nombre de KPI, es importante que dejes claro a los clientes que eres un aliado de nuestra Banca.



De cara al cliente brinda confiabilidad

- ✓ Siempre brinda un trato formal y transparente a los clientes, esto hace parte del valor comercial de KPI.
- ✗ Entiende previamente la necesidad del cliente, recuerda focalizar la energía en negocios viables y potenciales. No generes compromisos por parte de KPI que no son posibles cumplir, siempre cuenta antes con el concepto del equipo directo de KPI.



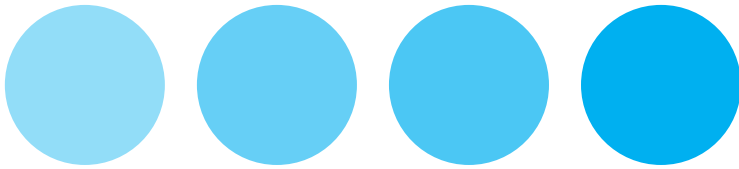
Negocios confiables

- ✓ Si te preguntan sobre los productos y no sabes que responder involucra al equipo de KPI y nosotros te apoyaremos .
- ✗ No des respuestas de las que no estas seguro, esto creará falsas expectativas a nuestros futuros clientes.

Tips de éxito

En el tema comercial, recuerda lo siguiente:

- Genera confianza y cercanía desde el primer momento, mantén una conversación transparente, si de primera mano recibes preguntas que no sabes responder, aguarda y dale la respuesta correcta una vez estés informado.



Exclusividad



¿Qué son los términos de exclusividad de clientes?

Es posible que exista **Referidos KPI** que presenten un mismo cliente a través de múltiples figuras como contacto del cliente directo, intermediarios y/o otros allegados. Te presentamos entonces el manejo de la situación a través de nuestras reglas de exclusividad en estos casos.



Nuevas aplicaciones

Tendrás 48 horas para gestionar y hacer seguimiento para que este termine su proceso de aplicación con la documentación completa (se debe diligenciar completo el formulario de registro de proyecto. Eres el encargado de realizar la gestión completa de estos pasos, en caso de que se presente algún conflicto con el referido deberás comunicarle al equipo de KPI la situación, así te ayudaremos a solucionarlo.

Aprobaciones y/o gestión

Una vez el cliente apruebe la propuesta económica te estaremos comunicando con el fin de que tengas claridad sobre el proceso. Una vez pase esto tu proceso habrá culminado.



Tu estado en KPI como aliado

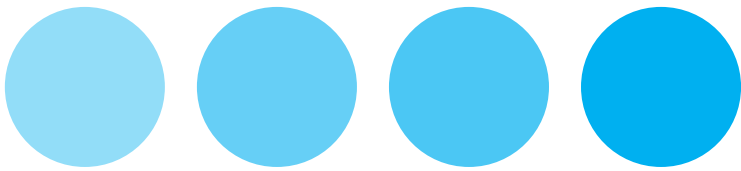


Para ser considerado un Referidor KPI activo, debes haber referenciado y cerrado con éxito al menos **7 clientes durante los últimos 12 meses**

Tips de éxito



Aprovecha al máximo tu programa de referidos en el podrás ser el gestor de grandes iniciativas de impacto que contibuiran con el crecimiento del país. Te capacitaremos con Tips de cierre efectivos para gestionar tus clientes, recuerda que en KPI todos ganamos. Recuerda que somos una Banca de inversión que se concentra en el trato humano y de calidad con nuestros clientes.



ESQUEMA DE TRABAJO KPI

Términos y condiciones del programa

Tipos de productos que ofrecemos:

Validación Financiera: 

- Validación Técnica Financiera en simples pasos. Conoce el valor de tu empresa antes de cualquier negociación con un fondo de inversión / inversionista.
- Validaremos las cifras de tu empresa de acuerdo con la estructura que ya se encuentre calculada.
- Enviaremos a 20 fondos de inversión tu proyecto/ empresa y estará incluido en nuestro repositorio para consulta de nuestra red de inversión.
- Este producto se ofrece a las empresas y/o emprendedores que ya cuentan con una valoración estructurada y solo necesitan la validación del trabajo realizado.

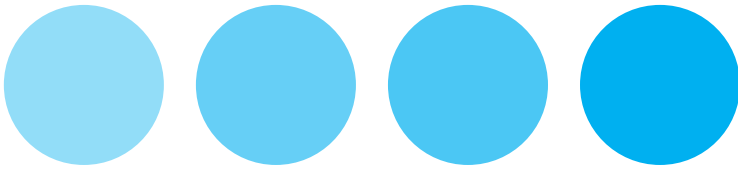
VIP: 

- Elaboración del plan de negocios y acompañamiento completo de nuestro equipo de Banca de Inversión tanto en el proceso de consecución como de negociación con fondos de inversión y/o inversionistas.
- Compartiremos en nuestro repositorio una base de datos de fondos de inversión y/o inversionistas la solicitud de consecución de recursos.
- Obtendrás un reporte de la gestión de consecución de inversionistas/fondos.
- Due diligence (soporte legal).
- Acompañamiento en toda la operación hasta la consecución de recursos.

Estrategia comercial

En KPI contamos con tarifas estandarizadas para nuestros clientes,
queremos generar transparencia al mercado.

Ofrecemos valores agregados únicos en el mercado más que una Banca de Inversión somos sus aliados estratégicos para su empresa.



Esquema de corretaje por Consecución de la inversión:

En caso de éxito en la consecución de recursos contamos con tarifas de corretaje estandarizadas.

Valor Financiación (COP)	% Comisión (*)
Menores (<) \$200 Millones	4.5%
Entre \$201 Millones a \$3.000 Millones	3.5%
Más (>) \$3.000 Millones	2.5%

** Este (%) no incluye el IVA

¿Cuáles son las ventajas de trabajar con KPI?



Servicio Personalizado: Cada propuesta es realizada bajo las necesidades del cliente.



Entendimiento del Mercado: Realizamos estudios de Mercado y análisis de factibilidad.



Soluciones innovadoras: Brindamos soluciones innovadoras a sus problemas.



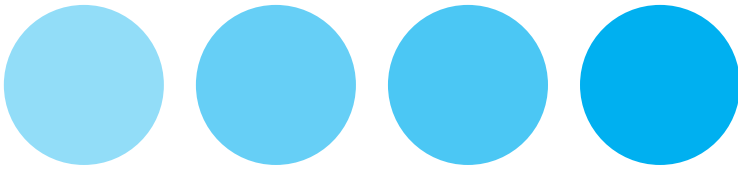
Networking monetizable: Contamos con un amplio círculo de contactos para la generación de negocios y alianzas estratégicas.



Servicio al Cliente: Realizamos seguimiento a nuestros clientes constantemente.

Estrategia comercial





Si quieres tener éxito en tu cierre comercial, es importante que asesores al cliente de acuerdo a su necesidad con nuestros servicios, acompañados del valor agregado que ofrecemos como Banca de Inversión a nuestros clientes.



Esquema de trabajo y tipos de clientes



Esquema de trabajo:

1.  **Entendimiento de la necesidad:** De primera mano escucha a tu cliente y su necesidad así podrás entender si el perfil del cliente se acomoda a nuestro perfil de cliente objetivo.
2.  **Detalles de la necesidad:** Garantiza que tu cliente complete el formulario con toda la información referente a la empresa y/o emprendimiento.
3.  **Cierre de Negocio:** Nuestro equipo de KPI se contactará con el cliente para estipular las fechas de cierre y la firma del contrato.
4.  **Trabajo de la mano con KPI:** Tu función esta hasta que se lleve a cabo el cierre del negocio, es por ende que ahora nosotros seguiremos el trato con el cliente 100%.

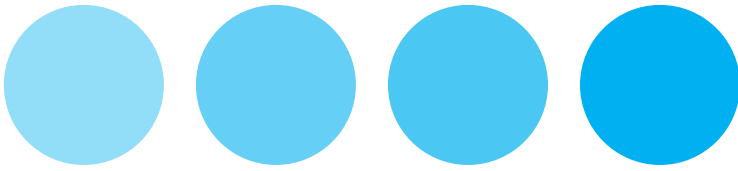


Tipos de clientes



Nuestro interés es contribuir con el crecimiento y expansión de las compañías. Para ello, nuestro punto focal son compañías, empresas y/o startups que ya estén constituidas o que ya tengan ventas comprobadas.





Si apenas es una idea de negocio le ayudamos a tu cliente a estructurarlo desde los aspectos financieros, estrategias comerciales, temas legales y de comercialización.

COMUNICACIONES



Preguntas y respuestas

Tipos de productos que ofrecemos:

¿KPI tiene algunos productos de bajo costo?

Si, actualmente contamos con un producto de bajo costo llamado “Acercamiento”, la idea es compartir la propuesta con fondos de inversión donde con un Deck básico compartiremos tu necesidad con los fondos que se alineen a tu necesidad.

¿En qué ciudades se encuentra KPI ?

Tenemos oficinas en Bogotá y representación comercial en Bilbao, sin embargo trabajamos a nivel nacional e internacional.

¿KPI cuenta con apoyo legal?

Si, KPI cuenta con abogados especialistas en distintas ramas del Derecho, con especial énfasis en Derecho de los Negocios para apoyar las transacciones de Banca de Inversión.

KPI COLOMBIA



Porque juntos somos más, recuerda:

¡Tu éxito, nuestra pasión !