Veículo: **Segs** Estado: **São Paulo**
Data: **14/11/2022 00:00** Editoria: **Noticias** Página:

Wiz Parceiros lança o Winners Club, programa de relacionamento e benefícios

Clique aqui para abrir a imagem

Premiações e vantagens exclusivas visam impulsionar os negócios e o relacionamento junto à rede de distribuição

A Wiz Parceiros, unidade de negócio do conglomerado Wiz (B3: WIZS3) focada em soluções de crédito, lançou na quinta-feira (03) o Winners Club, programa de relacionamento e benefícios que premia a rede credenciada de parceiros de acordo com objetivos e metas pré-estabelecidos. O período da campanha é de 1 de novembro até 31 de dezembro de 2023, nos segmentos de **Consórcio** e Crédito.

Além de motivar a força de vendas e criar vínculos ainda mais sólidos com os parceiros, o Winners Club traz vantagens exclusivas visando potencializar os resultados da rede de distribuição . Dentre as premiações oferecidas pelo programa aos participantes estão viagens nacionais e internacionais, brindes especiais, certificações, workshops de capacitação , mentorias e verbas para marketing.

'O programa Winners Club foi criado para que possamos atender e beneficiar os nossos parceiros, que são parte importantíssima do nosso negócio. O programa de relacionamento foi construído com muito critério pelo nosso time , e será uma exclusividade dos campeões de vendas da Wiz Parceiros', afirmou o diretor Comercial da Wiz Parceiros, Rafael Guerreiro, um dos responsáveis pela elaboração do programa.

Segundo o executivo, o Winners Club é o primeiro programa de relacionamento neste modelo da Wiz Parceiros a oferecer benefícios exclusivos às empresas credenciadas, com foco nos resultados obtidos pelos parceiros. ' As empresas que atingirem as metas serão recompensadas de forma meritocrática, divididas entre produtos de **Consórcio** e Crédito', acrescentou Rafael.

Como funciona

O programa é dividido em quatro categorias: Wiz Crystal, Wiz Platinum, Wiz Black e Wiz Premium. A premiação varia de acordo com a categoria na qual o parceiro está inserido.

Empresas do ramo de **Consórcio** que produzirem mensalmente até R? 2,5 milhões em vendas estarão enquadradas na categoria Crystal; de R? 2,5 milhões a R? 5 milhões, na categoria Black; de R? 5 a R? 10 milhões, na Platinum; e os parceiros com volume médio mensal acima de R? 10 milhões estarão inseridos na categoria Premium.

Já as categorias das empresas de Crédito são divididas da seguinte maneira: Crystal (produção mensal média de até R? 250 mil), Platinum (de R? 250 mil a R? 550 mil); Black (de R? 550 mil a R? 1,5 milhão) e Premium (acima de R? 1,5 milhão).

Para ter direito a receber os benefícios, as empresas parceiras precisam cumprir alguns critérios de elegibilidade: apresentar crescimento de 10% nas

vendas em relação ao histórico ; alcançar pelo menos 85% de retenção durante o período de classificação do programa (apenas no caso das empresas de **consórcio**); e participar das trilhas de treinamentos a distância.

'O conceito do Winners Club tem como prioridade estreitar o relacionamento e criar uma experiência única para os nossos parceiros, através de um programa desenvolvido para ser o mais completo do mercado. Vale ressaltar que quanto mais diversificado o portfólio de produtos dessas empresas , mais chances elas terão de obter uma excelente qualificação dentro do programa, que é válido para todos os nossos produtos', explicou o Superintendente de Marketing da Wiz Parceiros, Diego Luna.

Sobre Wiz Parceiros

A Wiz Parceiros é um marketplace com soluções de crédito. A unidade de negócio conta com mais de 23 mil pontos de vendas que recebem suporte completo para a distribuição de produtos em todo o país. A partir do relacionamento presencial, remoto e digital, oferece estrutura de captação de clientes e treinamento de equipes até a avaliação de qualidade das vendas, especialmente enquanto canal adicional ao bancário, autônomo e independente.

Sobre Wiz

Wiz (WIZS3) é um ecossistema completo de negócios em seguros e produtos financeiros que abrange desde a distribuição, comercialização, gestão de produtos e operação até a criação de soluções específicas no segmento. Com mais de 49 anos de mercado, está avaliado atualmente em R? 1,4 bilhão na B3, onde tem ações listadas desde junho de 2015. Sua atuação potencializa resultados de parceiros aportando know-how em mkt & sales. Ao longo dos últimos anos, a Empresa firmou parcerias estratégicas com mais de 20 instituições, entre elas: Polishop, Grupo Omni, Paraná Banco, BRB, Banrisul, Itaú, Santander, Banco do Brasil, BMG e Inter.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - Consórcio