



La idea de crear una comunidad de descuentos surge tras una reunión mantenida con responsables de una empresa. Ahí, negociando un posible patrocinio con ellos, se planteó la cuestión de que el mismo podría ampliarse en función del número de socios interesados en adquirir los productos que la misma ofrecía.

Ello nos llevo a pensar en trasladar ese concepto al ámbito de nuestra asociación. Así, teniendo en cuenta que somos ya 1200 socios es fácil suponer que un número conveniente de ellos esté interesados en adquirir un mismo producto (coche, apartamento, televisor, ordenador, ...) de forma que la Unión de Oficiales podría ejercer como representante de ese interés colectivo y conseguir precios más económicos que cada comprador de forma individual.

Es decir, la idea, básicamente, consiste en conocer qué quieren los socios, aunar sus intereses y conseguir descuentos por compras numerosas.

Por ejemplo, tenemos 10 socios interesados en comprar un coche. Su idea es un monovolumen, alguno puede tener la idea de una marca o modelo concreto pero la mayoría se dejan llevar por la relación calidad precio. Una vez que sabemos que tenemos 10 socios con una necesidad similar nos vamos a un concesionario (puede ser un multimarca) y negociamos el precio para 10 unidades, que no tienen por qué ser iguales, cuando vas a hacer una compra de ese tipo tienes mucho margen para negociar, tanto en reducción de precio como en mejora de equipamiento. Tras negociar distintas opciones se le diría al socio interesado: Nos ofrecen, por ejemplo, el nuevo Renault Scenic modelo X con un 20% sobre PVP euros, y el Peugeot 5008 por un 15% descuento... etc (son ejemplos hipotéticos, no reales)

O también podemos tener 10 socios interesados en comprar un apartamento de verano en la zona de Málaga o de Valencia, por ejemplo. Cuando se cuantifique el número de socios con intereses comunes se negociaría con una inmobiliaria, bajo la premisa de que si le compras a una inmobiliaria 10 apartamentos de forma conjunta, aunque cada piso esté en una ciudad distinta, seguro que se consigue mejor precio que si vas por libre.

Y diréis, pues hasta ahí la idea bien, pero ¿cómo gestionamos todo eso? Pues sencillo: Con un aplicativo informático.

Se hace un formulario, el socio entra, nos cuenta lo que quiere, automáticamente se vuelca a una relación y mensualmente sacamos esa relación y unificamos a aquellos que tienen intereses parecidos. Si hay suficientes interesados en algún producto se inician gestiones, se informa a los socios sobre alternativas y precios y estos deciden si quieren adquirirlo en las condiciones establecidas, considerando que éstas pueden depender de un número determinado de compradores.

De esta forma, se muestra una vez más el compromiso de la UO por ofrecer los mejores servicios, sean éstos cuales sean, a sus socios.

UNIÓN DE OFICIALES GUARDIA CIVIL PROFESIONAL