RESUMEN EJECUTIVO DE CLUB TEFAMI

Red mundial de clubes y agrupaciones de Asociados Internacionales

CLUB TEFAMI es una red privada de afiliación por invitación que vincula a clubes, asociaciones y agrupaciones de Asociados Internacionales con TEFAMI. Su propósito es ofrecer beneficios económicos a las organizaciones y a sus integrantes, al facilitar compras para sus familiares y seres queridos en los destinos atendidos por TEFAMI.

La propuesta combina un aporte del 5 % para el club por las compras de sus asociados y un descuento del 5 % para el integrante en cada compra. Así, una decisión de consumo personal puede contribuir al sostenimiento de la organización a la que pertenece el comprador.

TEFAMI y su relación con CLUB TEFAMI

TEFAMI es una plataforma de comercio electrónico internacional creada para que los Asociados Internacionales latinos compren desde su país de residencia y hagan llegar regalos y productos especiales a sus seres queridos en Latinoamérica. Su objetivo es facilitar la presencia familiar a distancia en cumpleaños, aniversarios, celebraciones y otras ocasiones importantes.

El servicio coordina la compra, el pago, la preparación y la entrega mediante proveedores locales en el país y la ciudad del destinatario. El catálogo contempla flores, desayunos, tortas, comidas y otros detalles, según la cobertura disponible. Dentro de este modelo, CLUB TEFAMI organiza las alianzas con las comunidades Asociados Internacionales y la vinculación de sus integrantes con los beneficios de compra.

Propósito y alcance

La misión de CLUB TEFAMI es acercar a las organizaciones de Asociados Internacionales y a sus integrantes a una propuesta comercial que apoye sus vínculos familiares y genere recursos para sus clubes. Su visión es consolidar una red internacional con participación de comunidades de distintos orígenes, mediante alianzas duraderas y una gestión transparente de los beneficios.

La fase inicial se dirige a comunidades latinoamericanas residentes en el exterior, incluidos clubes culturales, asociaciones de residentes y agrupaciones organizadas en redes sociales. La expansión a otras comunidades se plantea de forma progresiva, de acuerdo con la capacidad comercial y operativa de TEFAMI.

Beneficios de afiliación

Beneficiario	Beneficio
Club o agrupación	Recibe el 5 % de las compras que sus asociados o integrantes vinculados realicen en TEFAMI.
Asociado o integrante	Recibe un 5 % de descuento en cada compra que realice en TEFAMI.

Las condiciones de aplicación, la identificación de las compras y la liquidación de los beneficios se formalizan en el acuerdo de afiliación.

Modelo de participación

La incorporación comienza con una invitación y una reunión virtual o conversación telefónica con los representantes de la organización. En este encuentro se presentan TEFAMI, los beneficios de afiliación y el funcionamiento de la alianza.

El proceso contempla la validación de los datos del club y de su representante, la formalización del acuerdo y la incorporación autorizada de sus integrantes. La vinculación de cada comprador con su club permite identificar las operaciones que generan el descuento y el aporte a la organización.

El integrante selecciona en TEFAMI el destino y el producto que desea enviar. TEFAMI coordina la preparación y entrega local, mientras la gestión de CLUB TEFAMI contempla el registro de la compra vinculada, el beneficio correspondiente y su posterior conciliación y liquidación.

Valor para los participantes

Para los clubes, la afiliación abre una vía de obtención de recursos asociada a las compras de sus miembros y permite ofrecerles un beneficio concreto. Estos recursos pueden apoyar las actividades que cada organización determine, de acuerdo con sus propios objetivos y decisiones.

Para los integrantes, el descuento reduce el costo de sus compras y les permite contribuir a su comunidad al enviar un detalle a sus seres queridos. Para TEFAMI, las alianzas facilitan la presentación del servicio ante públicos con vínculos familiares en los países de entrega y permiten desarrollar relaciones comerciales recurrentes.

Gestión y sostenibilidad

El modelo de gestión contempla fichas de organizaciones y representantes, afiliaciones de integrantes, acuerdos y seguimiento de los beneficios asociados a las compras. La administración se organiza por funciones y ámbitos de acceso, con registro de movimientos e historial para facilitar el control y la atención de consultas.

Cada club conserva su identidad y autonomía. La coordinación de la alianza requiere comunicación con su representante y tratamiento autorizado de la información necesaria para gestionar la afiliación y los beneficios.

La sostenibilidad comercial depende de que las ventas generadas por las alianzas cubran los descuentos, los aportes a los clubes y los costos de operación. Por ello, el crecimiento debe acompañarse de seguimiento de márgenes, recompra y calidad de entrega, además de la captación de nuevas organizaciones.

Prioridades de desarrollo y expansión

Las prioridades son establecer contacto con representantes, convertir el interés en acuerdos de afiliación y acompañar la participación de los integrantes. La ampliación por países y comunidades debe avanzar junto con la cobertura de TEFAMI, la capacidad de atención y el cumplimiento de las entregas.

El desempeño de la red se medirá por clubes afiliados y activos, integrantes vinculados, compradores efectivos, frecuencia de compra, ventas generadas, aportes liquidados y satisfacción de los participantes. Estos resultados permitirán evaluar la utilidad del programa para las organizaciones y orientar su expansión internacional.