

CONDICIONES DE LAS MEMBRESIAS DE PARTNER FREELANCER

para ofrecer

BIZMANAGER

Versión: 25-1118

biz-manager.com

RELACIÓN LEGAL DE UN FREELANCER

Un freelancer es un profesional independiente que no pertenece a BIZMANAGER SRL, con el cual no se tiene una relación ni dependencia laboral.

PARTE 1 – PLAN DE COMISIONES

PLANES PARA FREELANCER PARTNER

Se tiene 2 planes de membresía para los PARTNER FREELANCER

- Plan Membresía Partner Freelancer Millionaire 20% comisión
- Plan Membresía Partner Freelancer Pro 15% comisión
- Plan Membresía Partner Freelancer Básico 15% comisión

A. PLAN MEMBRESIA PARTNER FREELANCER MILLONAIRE 20% comisión + 3% REGALÍAS + COMISIONES SOBRE EL TEAM

1. Objetivos del freelancer:

- a) Quiere generarse ingresos constantes de la venta de BizManager y tener una independencia económica.
- b) Quiere dominar el manejo del software para hacer presentaciones completas sin necesidad de apoyo de los ejecutivos de BizManager.

Su avance en la venta es de:

- a) apertura,
 - b) explicar el uso en una forma básica.
 - c) La demostración de como funciona,
 - d) el seguimiento,
 - e) la generación de la cotización,
 - f) el cierre de la venta es realizada por el mismo.
- a) Quiere perfeccionar sus cierres de ventas para generarse grandes comisiones.
 - b) Como freelancer tiene el plan de visitar prospectos en forma regular cada mes

2. Soporte del plan. Tiene derecho a:

- a) Participar en las capacitaciones al vivo
- b) Realizar consultas de cómo enfocar el cierre de ventas a clientes específicos
- c) Por el soporte en esta membresía deberá pagar 25,00 USDT/mes.

3. Porcentaje de comisión:

20% sobre la facturación al cliente. El Freelancer debe emitir factura por sus comisiones.

4. Bonus de cumplimiento de metas vigente por 1 año (luego puede variar):

El Partner al cumplir una facturación promedio personal de 3.000 USDT de los últimos 6 meses, se habilita para en el siguiente negocio que cierre, tener un 5% adicional de bono.

Comisión inicial	Bonus de cumplimiento de metas	Total
------------------	--------------------------------	-------

20%	5%	25%
-----	----	-----

5. Regalías por renovación del cliente después de 1 año

Los contratos que se firman generalmente con los clientes son por 1 año. Luego el cliente hará una renovación terminada el primer año. El Freelancer podrá recibir una comisión de esa renovación por única vez.

- El Freelancer debe tener una facturación promedio personal de los últimos 3 meses de 4.000 US para recibir las regalías.
- La comisión que recibirá es del 3% sobre el monto facturado al cliente. Los pagos se realizan según el plan de pagos que elige el cliente.
- Para que el cliente renueve el contrato se necesita que el Freelancer esté pendiente 1 vez al mes para verificar que:
 - los vendedores están registrando la información
 - y los jefes y gerentes están utilizando los reportes diariamente como base para la toma de decisiones. Preocuparse del cliente un mes antes de la renovación no se logrará la renovación si es que ya no lo están utilizando.

6. Bonos por Team partner

El partner podrá organizar su propio equipo de partners sobre los cuales ganará un porcentaje de lo que facturen, según la siguiente tabla.

Negocios propios	1ra línea	2da línea	3ra línea
20%	7%	5%	3%

- El partner que tenga su equipo se convertirá en Team leader.
- El Team Leader para recibir ese bono deberá haber facturado 1.000 US en promedio en sus últimos 3 meses.
- El Team leader tiene que apoyar a cada miembro de su equipo en:
 - Ver los tutoriales como se vende BIZ
 - Hacer simulacros de ventas (si el miembro no es capaz de hacerlo, ¿cómo va a vender?)
 - KPIs de conversión
 - Plan de visitas

Ejemplo: Si uno de los partners de su equipo genera una venta de 2.000 US\$, el Team leader recibirá un 7% de esa venta.

ELECCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO

Para que el team leader tenga éxito con su equipo, es necesario que tome en cuenta:

- Elegir personas que ya hayan tenido experiencia en ventas.
 - Ya que aprender a vender desde cero tomará mucho tiempo, lo que aumentará las posibilidades que deserte, y sus ventas serán bajas o nulas.
 - Generará pérdida de tiempo para el team leader.
- Personas que no tienen esa experiencia, tienen en general miedo de llamar y visitar clientes,

- Personas con ganas de triunfar y disciplinadas.
- Personas que hayan trabajado antes de freelancer. Si han sido siempre empleados es mas difícil que puedan adaptarse a generarse otros ingresos.
- Preferentemente personas que hayan tenido la experiencia de ventas a empresas ya que eso significa que ha tenido reuniones con gerentes, y no personas que solo hayan vendido productos que se visita a clientes que son de cualquier cargo en una empresa y se les ofreció productos de uso personal.

B. PLAN MEMBRESIA PARTNER FREELANCER PRO: 15% Comisión + COMISIONES SOBRE EL TEAM

1. Objetivo del freelancer

Tiene un trabajo fijo en una empresa o un trabajo independiente, y busca tener la oportunidad eventual de generarse ingresos.

Le interesa dominar el uso de BizManager para mostrarlo a los clientes, pero a un ritmo lento. Tiene un conocimiento intermedio.

Su avance en la venta es de:

- apertura,
- explicar el uso en una forma básica.
- La demostración de como funciona,
- el seguimiento,
- la generación de la cotización y el cierre de la venta es realizada por ejecutivos de BizManager.

2. **Porcentaje de comisión:** del 15% sobre la facturación al cliente. El Freelancer debe emitir factura por sus comisiones, no hay la opción de hacerle retenciones.

3. Regalías por renovación del cliente después de 1 año

No tiene ingreso pasivo (regalías) de los clientes que el freelancer ha facturado y que han renovado su suscripción.

4. Bonos por Team partner

El partner podrá organizar su propio equipo de partners sobre los cuales ganará un porcentaje de lo que facturen, según la siguiente tabla.

Negocios propios	1ra línea de su team	2da línea de su team	3ra línea de su team
15%	7%	5%	3%

- El partner que tenga su equipo se convertirá en Team líder.
- El Team Lider para recibir ese bono deberá haber facturado 1.000 US en promedio en sus últimos 3 meses.
- El Team líder tiene que apoyar a cada miembro de su equipo en:
 - Leer el libro El Despertar de los Super Humanos
 - Ver los tutoriales como se vende BIZ
 - Hacer simulacros de ventas (si el miembro no es capaz de hacerlo, ¿cómo va a vender?
 - KPIs de conversión
 - Plan de visitas
 - Hacerle seguimiento 1 vez a la semana para ver como va su avance.

Ejemplo: Si uno de los partners de su equipo genera una venta de 2.000 US\$, el Team líder recibirá un 7% de esa venta.

C. PLAN MEMBRESIA PARTNER FREELANCER BÁSICA: 10% Comisión

5. Objetivo del freelancer

Tiene un trabajo fijo en una empresa o un trabajo independiente, y busca tener la oportunidad eventual de generarse ingresos.

No le interesa dominar el uso de BizManager para mostrarlo a los clientes. Tiene un conocimiento básico.

Su avance en la venta es de:

- apertura,
- explicar el uso en una forma básica.

Las otras gestiones las hará un representante de BIZMANAGER SRL:

- La demostración de como funciona,
- el seguimiento,
- la generación de la cotización
- y el cierre de la venta.

6. **Porcentaje de comisión:** del 10% sobre la facturación al cliente. El Freelancer debe emitir factura por sus comisiones, no hay la opción de hacerle retenciones.

7. Regalías por renovación del cliente después de 1 año

No tiene ingreso pasivo (regalías) de los clientes que el freelancer ha facturado y que han renovado su suscripción.

PARTE 2 – CREACIÓN DE UN TEAM

ELECCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL EQUIPO

- Elegir personas que ya hayan tenido experiencia en ventas.
- Personas que no tienen esa experiencia, tienen en general miedo de llamar y visitar clientes,
- además, aprender a vender de cero tomará mucho tiempo, lo que aumentará las posibilidades que deserte, y sus ventas Personas con ganas de triunfar y disciplinadas.
- serán bajas o nulas.
- Personas con ganas de triunfar y disciplinadas.

PARTE 3 – LA BASE PARA TENER UN ALTO ÉXITO DE GANAR NEGOCIOS

PERFIL PROFESIONAL PARA LAS REUNIONES

1. Vestimenta formal (cuidar todos los detalles de ropa, zapatos y uñas limpias y cortadas)
2. Peinado (tener un corte de cabello tradicional, no tener cortes punk o militar que esté rapado a los lados)
3. En las reuniones por videoconferencia, tener un fondo virtual de pantalla que muestre sobriedad en el ambiente. No mostrar un ambiente real que muestre desorden.

PERFIL EMPRESA DE EMPRESAS A MERCADEAR

1. Que tenga 5 vendedores mínimo,
2. 1 jefe de ventas o responsable del CRM,

3. Que tenga una gran cantidad de leads entrantes que justifique su administración a través de un CRM.
4. Facturación mensual de 80.000 US\$, 960.000 US\$ anuales,
5. Que tenga cultura de control y procesos de ventas. (Que quiera mejorar lo anterior).
6. Si el lead ya ha pasado por la experiencia de implementar un ERP, es un punto favorable ya que está en la búsqueda de mejorar controles y tener información para la toma de decisiones.
7. Tiene que tener presupuesto

PERFIL PERSONA PARA HACER LA PRESENTACIÓN DE BIZMANAGER

7. Necesidad. No solo que quiere lo que ofreces, sino que que sepa porqué lo quiere.
8. Autoridad para tomar la decisión

Una pésima experiencia con empresa de terrenos de empresa de grupo español que el gerente no tenía cultura de control y procesos. Lo único que era importante para él era que cumplan sus metas de ventas como les parezca y nada mas, y que le dé su flujo para enviarle dinero a los accionistas.

Nos arriesgamos sin contrato a implementarlo y estar todos los días monitoreando e importando las listas de contactos. Funcionó todo pero los 2 vendedores que habían no les interesaba, además que le gerente les dijo que si contrataban el servicio y ellos no lo usaban, se los iba a descontar. Se terminó abortando la implementación.

RUBROS QUE SE PUEDEN MERCADEAR QUE TIENEN UNA MAYOR NECESIDAD DE BIZMANAGER

Contactar a agencias de marketing que manejen empresas medianas y grandes para que sean partners.

Rubros	Necesidades
Hotelería	Gran flujo de leads, bot que responda temas básicos en la noche y la madrugada.
Venta de departamentos y terrenos	En general empresas que venden para la clase media para arriba. Con empresas que venden terrenos para clase baja, no ven la necesidad. Gran flujo de leads, organizarlos y poder hacerles remarketing.
Concesionarias de autos y motos de alta gama	Gran flujo de leads. Organizar el seguimiento.
Venta de equipos médicos	Mediano flujo de leads. Monto alto de las cotizaciones, que la pérdida es grande y no se hace un buen seguimiento.

Rubros	Necesidades
	Necesidad de Help Desk (soporte técnico) para recibir las quejas o desperfectos y hacerles seguimiento hasta cerrar el ticket.
Venta de maquinaria industrial	Mediano flujo de leads. Monto alto de las cotizaciones, que la pérdida es grande y no se hace un buen seguimiento. Necesidad de Help Desk (soporte técnico) para recibir las quejas o desperfectos y hacerles seguimiento hasta cerrar el ticket.
Venta de equipos para restaurantes y hoteles	Mediano flujo de leads. Monto alto de las cotizaciones, que la pérdida es grande y no se hace un buen seguimiento. Necesidad de Help Desk (soporte técnico) para recibir las quejas o desperfectos y hacerles seguimiento hasta cerrar el ticket.
Venta de material de construcción (sanitarios, pisos)	Mediano flujo de leads. Monto alto de las cotizaciones, que la pérdida es grande y no se hace un buen seguimiento.
Venta de servicios de publicidad vallas, stand y muebles de oficina	Mediano flujo de leads. Monto alto de las cotizaciones, que la pérdida es grande y no se hace un buen seguimiento.
Empresas de gestión de residuos	Gran flujo de leads. Organizar el seguimiento.
Corredoras de bolsa	Mediano flujo de leads. Monto alto de las cotizaciones, que la pérdida es grande y no se hace un buen seguimiento.
Cooperativas de ahorro y crédito	Gran flujo de leads. Organizar el seguimiento.

Objetivo: Tenemos que saber el perfil del lead para no perder tiempo con leads que no tienen las condiciones.

PARTE 4 – OTRAS CONDICIONES DE LA RELACIÓN COMERCIAL

CONDICIONES DE PAGOS DE COMISIONES

1. Los pagos de comisiones se realizarán de acuerdo al plan de pagos del cliente.

2. El 1er pago de comisiones se puede realizar sin factura, para lo cual BIZMANAGER SRL hará las retenciones de ley. Para los siguientes pagos el Freelancer deberá emitir una factura.

PRESENTAR INFORME MENSUAL DE LAS EMPRESAS MERCADEADAS

El freelancer deberá presentar un informe mensual de las empresas mercadeadas definiendo:

- Nombre de la empresa
- Persona de contacto
- Monto
- Cantidad de usuarios
- Servicios requeridos
- Estado de avance

Esto con el fin de que otros freelancer no ofrezcan a las mismas empresas y creen confusión, así como problemas a qué freelancer pertenece la comisión. Si estos informes no son presentados, y la venta es concretada por otro freelancer o profesional, la comisión la perderá el freelancer que no presentó sus informes. No servirá como respaldo capturas de pantalla de chateos por whatsapp o por algún medio. La propiedad se definirá por los informes presentados y los seguimientos que se le haga.

Si después de 3 meses el freelancer no cerró negocio y tampoco hay informes de que estuvo haciéndole seguimiento, este cliente (prospecto) estará disponible para que otro freelancer pueda volver a ofrecerle el software de BIZMANAGER.