

scoringmy..

PROGRAMA DE PARTNERS

Scoringmy Official Partner

Condiciones del programa y acuerdo de colaboración para agencias de comunicación corporativa y consultoras de reputación.

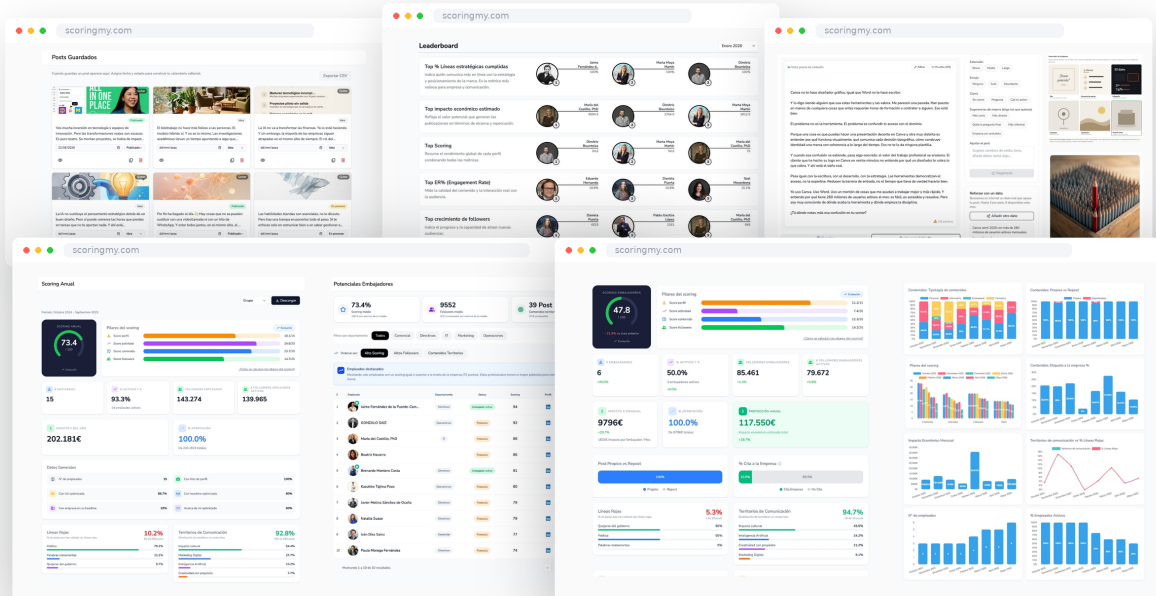


Qué es el programa

El objetivo no es revender software. Es incorporar a la oferta de la agencia una línea de servicio nueva, medible y recurrente: la medición y activación de los profesionales de sus clientes en LinkedIn.

Scoringmy aporta la tecnología, el dato y la inteligencia sectorial. La agencia aporta la relación con el cliente, la estrategia y la ejecución del programa.

El programa está dirigido a agencias de comunicación corporativa, consultoras de reputación, firmas de branding corporativo, agencias de relaciones públicas y asuntos públicos, y consultoras de employer branding.



Lo que ninguna otra plataforma puede ofrecer. Scoringmy mide a toda la plantilla y a los competidores con información 100% pública, sin login del empleado y sin que la persona tenga que estar inscrita en el programa. El resto de herramientas del mercado solo miden a quien se da de alta.

Dos figuras de colaboración

No todas las agencias quieren operar la plataforma. Por eso hay dos caminos de entrada.

FIGURA 1

Prescriptor

Para agencias que quieren presentar oportunidades sin operar la plataforma.

- Presenta el contacto cualificado
- Scoringmy hace la demo, cierra y gestiona la cuenta
- **15% del importe cobrado el primer año, pago único**
- Sin licencia, sin certificación, sin compromisos de volumen

FIGURA 2

Partner

Para agencias que integran el servicio en su oferta y gestionan la cuenta.

- Hace la demo, gestiona la relación y entrega el programa
- **Del 20% al 30% el primer año y del 10% al 25% en cada renovación**
- Licencia interna gratuita, formación y entorno demo
- Informes sectoriales, eventos conjuntos y perfiles adicionales

Escalado del reparto por volumen (solo Partner)

El porcentaje del primer año crece con el volumen generado en el año natural. Los tramos son acumulativos: al superar un umbral, el porcentaje mayor se aplica a la facturación que exceda ese umbral.

Volumen generado en el año natural	Reparto año 1	Renovaciones
Hasta 75.000 €	20%	10%
De 75.001 € a 150.000 €	25%	15%
Más de 150.000 €	30%	25%

El reparto de renovación se mantiene mientras la agencia conserve la gestión activa de la cuenta.

Licencia interna gratuita

No hay mejor manera de vender el producto que usándolo. El Partner recibe una licencia gratuita de la plataforma para su propia organización.

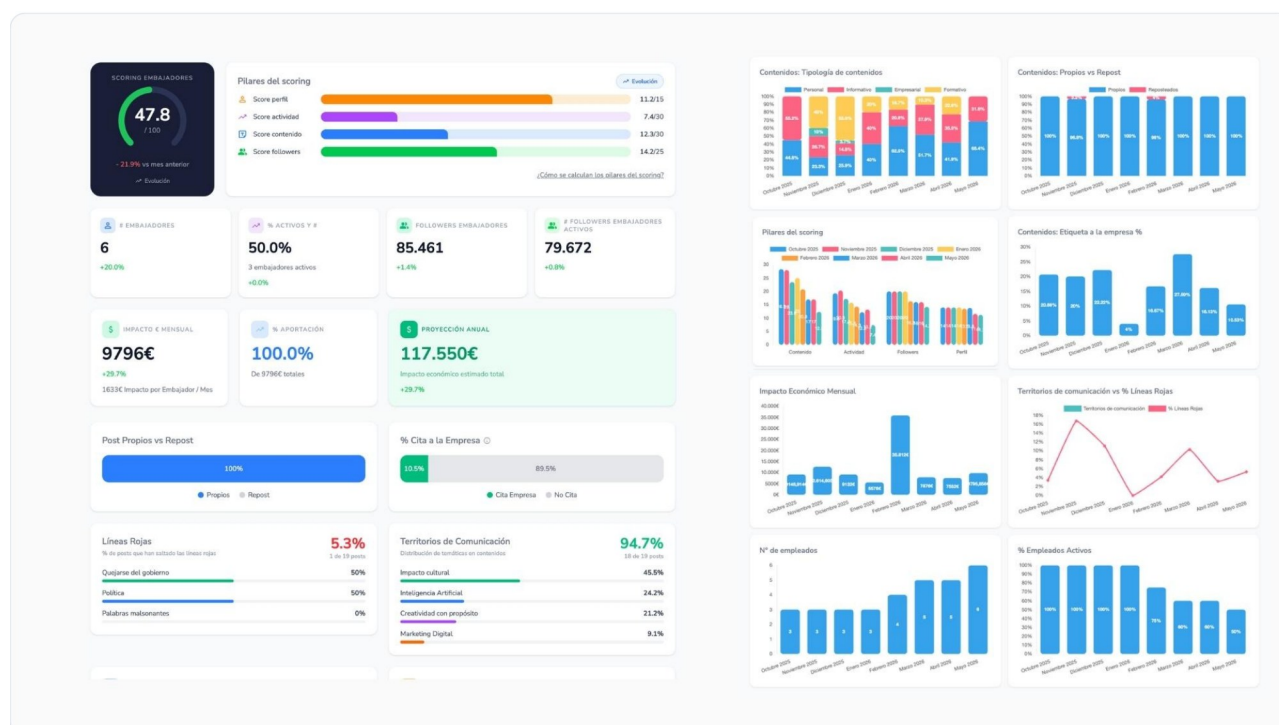
Duración 12 meses desde la firma, para un programa de hasta 25 embajadores

Ampliación Si el programa interno necesita más de 25 embajadores, se aplica un precio preferencial de partner

Activación (primeros 30 días) Programa propio activo con un mínimo de embajadores de la agencia y 2 personas del equipo certificadas en la plataforma

Renovación (a los 12 meses) Se renueva otros 12 meses gratuitos con 1 proyecto cerrado en el periodo. Si no se ha cerrado ningún proyecto, se abre una conversación de continuidad: no hay facturación automática

Revocación 60 días consecutivos sin uso interno de la plataforma, o incumplimiento de las condiciones de activación

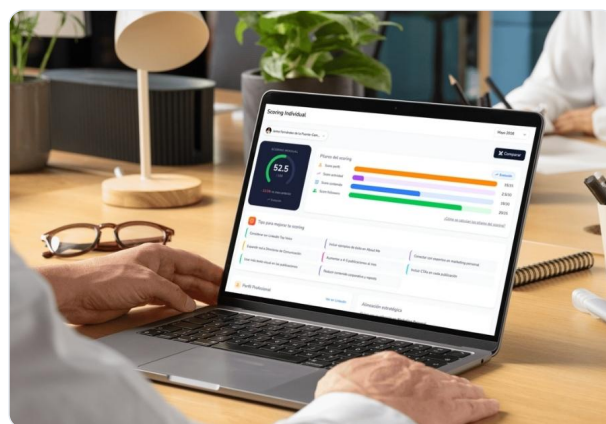
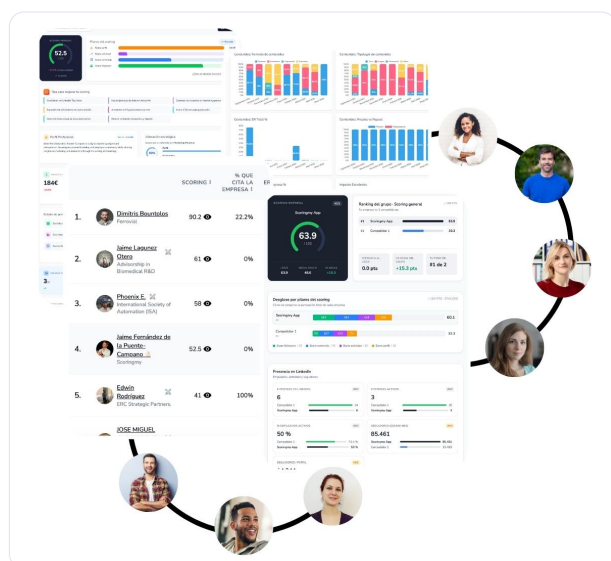


Panel de embajadores: scoring, impacto económico, territorios de comunicación y líneas rojas.

Qué recibe el Partner

GENERACIÓN DE NEGOCIO

- **Informes sectoriales a medida** del sector o mercado que la agencia quiera atacar
- **Eventos conjuntos:** Scoringmy aporta el dato y el análisis, la agencia aporta su marca y su audiencia
- **20 perfiles externos adicionales al mes** para la gestión o el análisis de marcas personales de prospectos y clientes
- Acceso a rankings, scoring, impacto económico y benchmarks sectoriales



Ranking comparativo frente a competidores y scoring individual por profesional.

CAPACITACIÓN Y SOPORTE

- Formación y certificación del equipo de la agencia
- Entorno demo con datos reales para presentaciones a cliente
- Soporte prioritario para la agencia y para sus clientes

POSICIONAMIENTO

- Uso del distintivo Scoringmy Official Partner
- Aparición en el directorio de partners de Scoringmy

Nosotros solo somos la herramienta: el mérito es tuyo. Los informes y los eventos salen con la marca de la agencia. Scoringmy no compite por la relación con el cliente.

Qué aporta el Partner

- Uso interno real y verificable de la plataforma
- 2 personas certificadas
- Presentación de la solución a su cartera y a nuevos prospectos
- Comunicación de las oportunidades antes del primer contacto formal, según el procedimiento del apartado 6
- Respeto a las condiciones comerciales y de precio establecidas por Scoringmy



Generador de contenidos con IA y calendario editorial para los embajadores del cliente.

Registro de oportunidades

Para evitar que dos partners trabajen la misma cuenta, o que un partner presente una empresa con la que Scoringmy ya tiene conversación abierta.

Cómo funciona

- 1 Registro.** Antes del primer contacto formal, el Partner registra la empresa a través del formulario de registro de oportunidades del área de partners. Solo se piden tres datos: nombre de la empresa, dominio web y persona de contacto prevista.
- 2 Respuesta en 48 horas.** Scoringmy confirma uno de estos tres estados: **Libre** (queda asignada al Partner), **Registrada por otro partner**, o **Cuenta activa o en proceso comercial abierto con Scoringmy**.
- 3 Protección.** La oportunidad confirmada como libre queda protegida **90 días**, renovables mientras haya actividad demostrable (reunión mantenida, propuesta enviada, demo agendada).
- 4 Resolución de conflictos.** Prevalece siempre el primer registro con fecha y hora. Las cuentas ya activas o con proceso comercial abierto en Scoringmy quedan excluidas del programa.

Por qué existe este apartado. El registro no es burocracia: es lo que garantiza al Partner que el trabajo comercial que invierta en una cuenta no se lo lleve otro. La confirmación por escrito en 48 horas es un compromiso de Scoringmy, no un trámite del Partner.

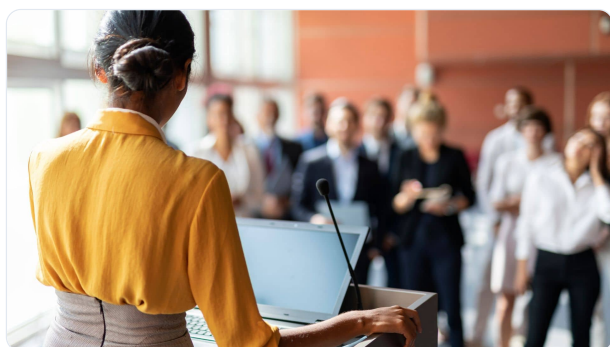
Facturación y pago del reparto

Base de cálculo	Importe neto efectivamente cobrado por Scoringmy, excluidos impuestos
Devengo	El derecho al reparto nace cuando el cliente paga. Si el cliente no paga, no se genera derecho a reparto
Liquidación	Trimestral. Cada trimestre se liquida todo lo cobrado en ese periodo, con independencia de que el cliente pague de forma anual, semestral o mensual
Facturación	Scoringmy envía al Partner el detalle de lo cobrado. El Partner emite factura por el importe correspondiente
Pago	30 días desde la recepción de la factura
Impagos y bajas	Si un cliente cancela o deja de pagar, el reparto cesa desde ese momento. No hay devolución de importes ya liquidados

Ejemplo. Un cliente firma un proyecto anual de 30.000 € y paga por semestres. En el primer trimestre Scoringmy cobra 15.000 €: el Partner factura 3.000 € (20%) en esa liquidación. El segundo cobro se liquida en el trimestre en que se produzca.

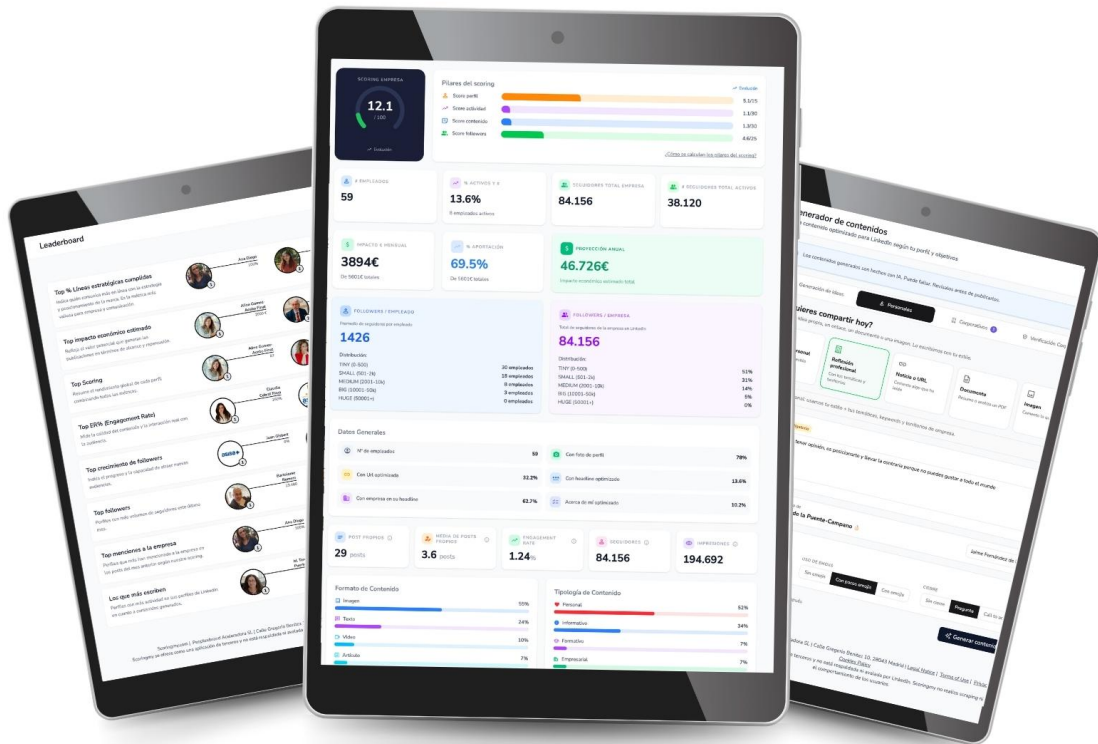
Duración, salida y confidencialidad

- **Sin permanencia.** Cualquiera de las partes puede finalizar el acuerdo con 30 días de preaviso
- Los repartos devengados antes de la finalización se abonan íntegramente
- Las cuentas cerradas permanecen con Scoringmy. El reparto de renovación cesa si la agencia deja de gestionarlas
- Confidencialidad mutua sobre datos de clientes, precios y condiciones del acuerdo
- Cumplimiento del RGPD y de la normativa local de protección de datos aplicable en cada mercado
- Scoringmy se ofrece como una aplicación de terceros. No está respaldada ni avalada por LinkedIn, no realiza scraping ni automatiza el comportamiento de los usuarios: opera sobre información pública



Cómo empezar

- 1 **Sesión inicial de 30 minutos** para revisar encaje, sector y mercado
- 2 **Firma del acuerdo** de colaboración
- 3 **Alta de la licencia interna** y arranque del programa propio de la agencia
- 4 **Certificación** de 2 personas del equipo
- 5 **Primer informe sectorial conjunto** y plan de captación



Jaime Fernández

CEO & Founder — Scoringmy

jf@peoplexbrand.com · scoringmy.com

Nota. Este documento recoge las condiciones comerciales del programa y sirve como base para el acuerdo de colaboración, pero no sustituye a un contrato revisado por un asesor legal. Antes de su firma conviene revisar, como mínimo: la cláusula de protección de datos y encargo de tratamiento, la responsabilidad frente a terceros, la propiedad intelectual sobre informes y datos, y la ley aplicable y jurisdicción en cada país donde se suscriba. Documento sujeto a actualización.