



Alianzas que generan resultados

Gestión de alianzas entre empresas
Propuesta de suscripción mensual para la versión online

Las preguntas que deja cada alianza

Aporte	¿Qué hizo cada empresa desde que empezó el acuerdo?
Cumplimiento	¿Se alcanzaron las metas comprometidas?
Resultado	¿Cuántas oportunidades y ventas produjo el vínculo?
Comisiones	¿Cuánto corresponde pagar y qué saldo queda?

Un registro compartido para decidir mejor

Seguimiento claro

Cada rol registra sus avances y consulta los de la otra empresa.

Saldos trazables

Cada comisión tiene beneficiario, moneda e historial de pagos.

Metas visibles

El panel compara lo realizado con los objetivos del convenio.

Evaluación documentada

El informe PDF reúne resultados para revisar la continuidad.

La dinámica de una alianza

01

Configurar el acuerdo

Fecha de inicio, metas y condiciones comerciales.

02

Registrar los avances

Actividades y oportunidades de ambas empresas.

03

Revisar el rendimiento

Comparación de aportes, ventas y cumplimiento.

04

Cerrar la evaluación

Saldo de comisiones e informe para decidir la continuidad.

El rendimiento, en el panel principal

Una vista compartida del avance del convenio

Actividades realizadas

Conexiones y relevamientos frente a sus metas.

Oportunidades y ventas concretadas para revisar el aporte comercial.



Captura real del producto. Datos ficticios.

Comisiones con saldo por empresa

Total devengado, pagado y pendiente

ARS y USD se informan por separado. Cada pago parcial conserva su fecha e importe.

El beneficiario de la venta determina a quién corresponde la comisión.

Empresa 1	
ARS - TOTAL DEVENGADO	
\$ 0,00	
Pagado	Pendiente de pago
\$ 0,00	\$ 0,00
USD - TOTAL DEVENGADO	
US\$ 380,00	
Pagado	Pendiente de pago
US\$ 240,00	US\$ 140,00
Empresa 2	
ARS - TOTAL DEVENGADO	
\$ 550.000,00	

Ejemplo de demostración. No representa cobros reales.

Una cuenta por alianza, dos roles

Cada empresa tiene su lugar

Una URL propia agrupa actividades, ventas y comisiones del acuerdo.

Los logos definen la identidad del espacio.
El color sugerido se puede ajustar.

La cuenta es compartida: el rol identifica las acciones, no verifica a la persona.



The screenshot displays the REDINNOVA login page. At the top, the REDINNOVA logo is shown with the tagline 'by Reinnova Group'. Below the logo, there are two tabs: 'Empresa 1' (highlighted in blue) and 'Empresa 2' (highlighted in purple), separated by a close button 'x'. The main heading reads 'UNA CUENTA - DOS ROLES' followed by 'Tu alianza, en un solo lugar.' Below this, a message states 'Ingresá con la cuenta compartida y elegí la empresa que representás.' There are two input fields: 'Cuenta de la alianza' with the value 'demo-comercial' and 'Rol / empresa' with a dropdown menu currently showing 'Empresa 1'.

Un informe para evaluar la alianza

PDF con identidad corporativa

Resultados del período, gráficos comparativos y cumplimiento de metas.

Comisiones por empresa, pagos parciales y detalle de operaciones.



Ejemplo de informe con datos ficticios.

Propuesta de planes

El mismo núcleo funcional, con alcance según tu red de alianzas

Alcance propuesto	Esencial	Profesional	Red
Alianzas incluidas	1	Hasta 5	Hasta 15
Cuenta y roles	1 cuenta / 2 roles por alianza	1 cuenta / 2 roles por alianza	1 cuenta / 2 roles por alianza
Metas, comisiones y PDF	Incluidos	Incluidos	Incluidos
Modalidad prevista	Online	Online	Online
Puesta en marcha	Configuración del primer acuerdo	Configuración + capacitación grupal	Configuración + plan de adopción
Abono mensual (ARS)	\$49.900	\$99.900	\$199.900

ARS por mes. Incluye ambas empresas. + IVA si corresponde. Precios propuestos para el lanzamiento online.

El modelo de suscripción

Propuesta para el futuro servicio online

Acceso desde el navegador

Dos roles por alianza y un espacio separado para cada acuerdo.

Hosting, actualizaciones y respaldos: alcance previsto para el lanzamiento online.

Estado actual

Demo funcional local. La versión online todavía debe desarrollarse y desplegarse.

Precios iniciales sugeridos. Disponibilidad, cobro y condiciones se confirmarán al lanzar el servicio.

Puesta en marcha propuesta

01 **Acuerdo inicial**

Elegir el plan y definir la primera alianza.

02 **Configuración**

Cargar empresas, logos, metas y condiciones.

03 **Inicio de uso**

Practicar el registro de actividades y pagos.

04 **Primera revisión**

Revisar indicadores y emitir el informe del período.

Activación comercial sujeta al lanzamiento de la versión online.



Tu próxima alianza, con resultados visibles

Una demostración sobre tu dinámica de trabajo
es el primer paso para elegir el plan.

administracion@reinnova.com.ar