



Programa de Alianzas en Generación de Leads (LG)

Dirección de Desarrollo de Negocios

El programa LG es un esquema de alianza entre su empresa y Ensitech en el cuál podrá generar ingresos adicionales con muy poco esfuerzo aprovechando su red de contactos. Con los productos de Ensitech podrá recomendar herramientas Web muy fáciles de utilizar y que generarán un gran valor a los contactos de su red, brindándoles una *presencia efectiva en Internet*.

Generación de Leads

Se considera un lead a la información de contacto de un posible cliente de servicios que Ensitech o sus aliados puedan proveer. La información de un lead incluye al menos:

- ❖ Nombre de la persona que toma la decisión de compra
- ❖ Teléfono
- ❖ Correo electrónico
- ❖ Tipo de servicio que está buscando

Adicionalmente se podrán proveer notas que nos ayuden a concretar un cierre.

Esquema de trabajo y pagos

La interacción entre el aliado LG y Ensitech se dará de la siguiente forma:

1. El aliado LG identificará clientes potenciales de los servicios de Ensitech, brindará una breve descripción de estos servicios y nos proporcionará los datos de contacto a través de:

Correo electrónico: *referidos@ensitech.com*

Teléfono: *(81) 8355.6080*

2. Ensitech tomará los leads referidos por el aliado y será responsable de realizar las labores de cierre, cobranza, capacitación y soporte, además del desarrollo y coordinación de los proyectos que surjan.

La facturación de la venta correrá a cargo de Ensitech, quien tendrá la responsabilidad de hacer el pago de las comisiones correspondientes en no más de 2 días hábiles después de recibir el pago del cliente.

En el caso de proyectos que requieran desarrollos a la medida, se podrá pedir un anticipo al cliente. De este anticipo se le entregará en ese momento al aliado la comisión proporcional, siempre que el monto de la misma exceda 3mil pesos, de lo contrario, la comisión será cubierta por completo al liquidarse el proyecto.

Esquema de comisiones

En caso del cierre exitoso de una venta resultado de un lead proporcionado por el aliado LG, este recibirá una comisión sobre dicha venta. Esta comisión dependerá del tipo(s) de producto(s) incluidos en la venta (ver el catálogo de productos):

- ❖ Para los productos tipo A, que se refieren a las aplicaciones ASP, se concederá una comisión del 15% al aliado.
- ❖ Para los precios tipo E, que se refieren a los desarrollos especiales, se concederá una comisión del 5%.
- ❖ Los productos tipo B,C y D no generarán comisión

Notas adicionales

- ❖ Ensitech se compromete a proporcionar copias de las facturas correspondientes a los aliados que lo soliciten.
- ❖ Los términos planteados en este programa tienen validez a lo largo del proceso de venta de los servicios de Ensitech, el alcance del programa llega hasta la facturación de la primera ronda de servicios, la recontractación anual y upgrades posteriores estarán fuera de este programa.
- ❖ Ensitech se reserva el derecho de modificar el programa LG sin previo aviso. El aliado tendrá a su vez el derecho de retirarse del programa en cualquier momento, si así lo decide.

Cordialmente,

Enrique Bermúdez Siliceo
Desarrollo de Negocios
Ensitech, S.C.
Tel. 81.8355.6080