

Requisitos / Beneficios para socios	Socio de plata
<p>Perfil del socio ideal (Ideal Partner Profile, IPP) (no aplica a los socios de referencia).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Afinidad de los productos. Experiencia funcional y técnica en aplicaciones empresariales. Experiencia en tecnología y en el proceso de experiencia del cliente. Capacidades de optimización de procesos. Experiencia en IA conversacional. - Solidez económica. - Equipo comercial establecido. - Capacidades y equipo de preventa. - Experiencia y capacidades técnicas y de integración. 	<p>Compañías que quieren ser representantes de Aivo. Esto implica diseñar y ofrecer soluciones únicas de omnicanalidad para mejorar el servicio al cliente y la experiencia del usuario.</p>
<p>Umbral de ingresos y requisitos del nivel</p>	<p>No aplica</p>
<p>Descuentos</p>	<p>20%</p>
<p>Requisitos de capacitación</p>	<p>Cantidad de recursos obligatorios por función con pruebas aprobadas.</p>
<p>- Capacitación en ventas</p>	<p>1</p>
<p>- Capacitación en preventas</p>	<p>1</p>
<p>- Capacitación técnica</p>	<p>1</p>
<p>Plan de negocios conjunto</p>	<p>No aplica</p>
<p>Facturación al cliente final</p>	<p>Sí (Diligencia debida. Aprobación obligatoria)</p>
<p>Acceso a los entornos de prueba</p>	<p>Sí (Aprobación obligatoria)</p>
<p>Compromiso de marketing</p>	<p>No aplica</p>

Requisitos / Beneficios para socios	Socio de referencia de plata	Socio de plata	Socio de oro	Socio de titanio
<p>Perfil del socio ideal (Ideal Partner Profile, IPP) (no aplica a los socios de referencia).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Afinidad de los productos. Experiencia funcional y técnica en aplicaciones empresariales. Experiencia en tecnología y en el proceso de experiencia del cliente. Capacidades de optimización de procesos. Experiencia en IA conversacional. - Solidez económica. - Equipo comercial establecido. - Capacidades y equipo de preventa. - Experiencia y capacidades técnicas y de integración. 	Compañías asociadas con grandes empresas, agencias, clientes actuales, profesionales de la experiencia del cliente, asesores empresariales e influyentes que desean ser compensados con una comisión de 1 año por traer nuevos clientes a Aivo.	Compañías que quieren ser representantes de Aivo. Esto implica diseñar y ofrecer soluciones únicas de omnicanalidad para mejorar el servicio al cliente y la experiencia del usuario.	Empresas de consultoría de gestión y empresas tecnológicas regionales que se dedican a la transformación de las experiencias de los clientes y del servicio al cliente a través de la innovación tecnológica y de los procesos.	Empresas de alcance mundial que son capaces de gestionar grandes cuentas y que están comprometidas a ayudar a los clientes a automatizar la experiencia del cliente a través de la IA y a aumentar la satisfacción del cliente en diversas áreas funcionales, geografías y regiones.
Umbral de ingresos y requisitos del nivel	No aplica	No aplica	El nivel de oro y el descuento objetivo se obtienen al llegar a los 15.000 ingresos mensuales recurrentes y al completar la capacitación del nivel y el plan de negocios . Requisitos de renovación: 15.000 NUEVOS ingresos mensuales recurrentes en un plazo de 12 meses después de alcanzar o renovar el nivel, lo cual se calcula al final del período.	El nivel de titanio y el descuento objetivo se obtienen al llegar a los 30.000 ingresos mensuales recurrentes y al completar la capacitación del nivel y el plan de negocios . Requisitos de renovación: 15.000 NUEVOS ingresos mensuales recurrentes en un plazo de 12 meses después de alcanzar o renovar el nivel y 30 000 de base , lo cual se calcula al final del período.
Descuentos	10% Commission 1st year	20%	Base del 25 %. Objetivo del 40 % ■●	Base del 25 %. Objetivo del 50 % ■●
Requisitos de capacitación		Cantidad de recursos obligatorios por función con pruebas aprobadas.	Cantidad de recursos obligatorios por función con pruebas aprobadas.	Cantidad de recursos obligatorios por función con pruebas aprobadas.
- Capacitación en ventas	No aplica	1	2	3
- Capacitación en preventas	No aplica	1	2	3
- Capacitación técnica	No aplica	1	2	2
Plan de negocios conjunto	No aplica	No aplica	Sí	Sí
Facturación al cliente final	No aplica	Sí (Diligencia debida. Aprobación obligatoria)	Sí (Diligencia debida. Aprobación obligatoria)	Sí (Diligencia debida. Aprobación obligatoria)
Acceso a los entornos de prueba	No aplica	Sí (Aprobación obligatoria)	Sí (Capacitación y plan de negocios completados)	Sí (Capacitación y plan de negocios completados)
Compromiso de marketing	No aplica	No aplica	Sí	Sí

■ El descuento objetivo sigue vigente para las ventas nuevas en las cuentas en las que el socio vendió con el descuento objetivo en caso de que no se cumpla con los requisitos de renovación del nivel y el socio vuelva al descuento base.

● El descuento objetivo se aplica a todas las ventas nuevas al cumplir con los requisitos del nivel, excepto a las ventas nuevas en las cuentas en las que el socio vendió con el descuento base.