

— PROGRAMA PARA SOLUTION PARTNERS

PROGRAMA DE PARTNERS DE SERPIXEL

Beneficios y condiciones

serpixel.

EDICIÓN 2026
SERPIXEL.COM/PARTNERS

– CONVIÉRTETE EN PARTNER

AYUDA A OTRAS EMPRESAS A INTEGRAR AGENTES DE IA EN SUS PROCESOS.

serpixel diseña e implementa agentes de IA a medida para atención al cliente, ventas y operaciones, junto a proyectos de web y SEO. Como partner, nos pasas los leads de tu red y nosotros los cualificamos, vendemos y entregamos. Tú cobras una comisión recurrente mientras el cliente esté activo.

15%

COMISIÓN INICIAL
DESDE MES 3

30%

COMISIÓN MÁXIMA
AL ALCANZAR 5.000 MRR

∞

RECURRENCIA MIENTRAS
EL CLIENTE ESTÉ ACTIVO

" El partner aporta el lead. serpixel se ocupa de la cualificación, la propuesta, la implementación y el soporte. El equipo del partner mantiene su foco en su producto principal y suma una línea de ingresos recurrente. "

BENEFICIOS PARA NUESTROS PARTNERS

El programa está pensado para que el partner pueda recomendar serpixel sin fricciones, con respaldo comercial, técnico y de marca.

ACCOUNT MANAGER DEDICADO

Una persona de serpixel como punto de contacto único para tus leads, propuestas y dudas técnicas.

RECURSOS DE MARKETING

Logos, plantillas de presentación, casos de uso, fichas técnicas por producto, copys aprobados para web y redes.

CO-MARKETING

Casos de éxito conjuntos, entrevistas, colaboraciones de contenido y menciones cruzadas cuando un proyecto va a producción.

VISIBILIDAD EN DIRECTORIO

Aparición en el listado público de partners cuando se publique. El partner queda asociado a la red oficial de serpixel.

FORMACIÓN OFICIAL

Sesión de onboarding sobre los cuatro productos: agente de atención, agente de ventas, agente de operaciones y web + SEO. Materiales de referencia incluidos.

SOPORTE TÉCNICO

Acceso directo al equipo técnico para cualificar oportunidades, dimensionar engagements y resolver objeciones antes de la propuesta.

COMISIÓN RECURRENTE

Comisión mensual mientras el cliente esté activo, sin tope temporal, con tier escalonado según el MRR total que aporte el partner.

ACCESO ANTICIPADO

Información de nuevos productos, plantillas de agente y propuestas comerciales antes del lanzamiento público.

CONDICIONES

El programa funciona en formato referral: el partner aporta la oportunidad y serpixel asume la cualificación, propuesta, contratación y entrega del proyecto.

PARA SER PARTNER

FIRMA DEL ACUERDO

Los partners firman un acuerdo de colaboración no exclusivo que recoge condiciones, cálculo de comisiones y obligaciones de cada parte.

MODELO REFERRAL

El partner aporta el lead y la oportunidad. serpixel se encarga de cualificar, vender, contratar y entregar. El partner no asume responsabilidad ni sobre la entrega ni sobre el dato del cliente final.

PROMOCIÓN ACTIVA

El partner menciona a serpixel de forma activa, ya sea en su web, en sus redes profesionales o en su comunicación comercial habitual.

ONBOARDING OBLIGATORIO

Sesión inicial sobre los cuatro productos, sobre el discovery comercial y sobre las condiciones del programa. Una hora, una vez.

CONFIDENCIALIDAD

Las propuestas, condiciones internas y materiales del programa se tratan como información confidencial durante y después de la colaboración.

LIQUIDACIÓN DE COMISIONES

Las comisiones se liquidan de forma manual contra factura del partner. Cálculo a partir del MRR confirmado del cliente referido, una vez superada la ventana de riesgo.

MES 1 Lo cobra **serpixel** (cubre coste de adquisición y onboarding técnico).

MES 2 Lo cobra el **partner** al 100% del MRR del cliente (mes de activación).

MES 3 El partner cobra una **comisión mensual** según tier por el MRR total acumulado de toda su cartera.

MRR TOTAL PARTNER

COMISIÓN

500 EUR o más

15 %

2.500 EUR o más

20 %

5.000 EUR o más

30 %

Setup fee: el partner cobra adicionalmente un 20 % sobre el importe de setup del proyecto, pagado al final del Mes 3 una vez confirmada la retención del cliente.

Activación: a partir de 500 EUR de MRR acumulado. Desde ese momento, el partner cobra por toda su cartera activa al tier correspondiente. **Base de cálculo:** cuota recurrente del cliente, excluidos costes de inferencia LLM y otros costes de infraestructura recurrentes.

EJEMPLO NUMÉRICO

Caso real con un cliente de agente de operaciones contratado a través de un partner. Importes ilustrativos para mostrar el cálculo.

CASO: AGENTE DE OPERACIONES

Setup del proyecto: 4.500 EUR (one-time) · MRR del servicio: 800 EUR/mes

MRR total acumulado del partner: 800 EUR (tier 15 %)

| PERIODO | CONCEPTO | COBRA EL PARTNER |
|-----------------------------------|---|------------------|
| Mes 1 | serpixel cubre adquisición y onboarding del cliente. | 0 EUR |
| Mes 2 | Mes de activación. 100 % del MRR del cliente al partner. | 800 EUR |
| Mes 3 | Comisión recurrente (15 % de 800) + 20 % del setup (4.500). | 120 + 900 EUR |
| Mes 4 al 12 | Comisión recurrente mensual (15 % de 800) durante 9 meses. | 120 EUR/mes |
| Total año 1 con un cliente | | 2.900 EUR |

Si el partner suma cuatro clientes similares, el MRR total acumulado pasa a 3.200 EUR/mes y el tier escala al 20 %. La comisión recurrente sube a 160 EUR/mes por cliente, aplicada a toda la cartera activa. Al cruzar los 5.000 EUR de MRR total, el tier salta al 30 %.

MECANISMOS DEL PROGRAMA

Reglas de juego pensadas para alinear los incentivos del partner con la salud a largo plazo de la cartera de clientes. Sin letra pequeña.

INACTIVIDAD DEL PARTNER **12 MESES**

Para mantener el estado de partner activo, se requiere al menos un lead cualificado cada 12 meses. Si no hay actividad, las comisiones existentes siguen pagándose, pero los beneficios (account manager, co-marketing, directorio) quedan en pausa hasta la reactivación.

CHURN DEL CLIENTE **60 DÍAS**

Si el cliente cancela y solicita reembolso dentro de los primeros 60 días, las comisiones liquidadas para ese cliente se devuelven. Pasado ese plazo, no hay clawback: el partner deja de cobrar a partir del mes en el que el cliente cancela.

SIN EXCLUSIVIDAD

El partner puede colaborar con otros proveedores, recomendar otras herramientas y mantener su propia oferta de servicios. El programa no impone exclusividad ni de venta ni de promoción.

ATRIBUCIÓN DEL LEAD **90 DÍAS**

El lead se atribuye al primer partner que lo introduce con datos verificables. La atribución se mantiene durante 90 días desde el primer contacto. Pasado ese plazo, se considera lead no atribuido.

FACTURACIÓN **MENSUAL**

El partner emite factura mensual a serpixel por las comisiones liquidadas del periodo. IVA según normativa fiscal del país del partner. Pago a 30 días desde la recepción de la factura.

DATOS DEL CLIENTE

El partner no accede a los datos operativos del cliente final ni a su panel. Recibe únicamente el reporte de MRR atribuido necesario para verificar la liquidación de su comisión.

– PRÓXIMO PASO

¿TU RED TIENE CLIENTES QUE NECESITAN INTEGRAR **AGENTES DE IA?** HABLEMOS.

SESIÓN DE
DISCOVERY calendly.com/serpixel/30min

EMAIL hola@serpixel.com

WEB serpixel.com

serpixel partners