



Programa BITAM® bPartner 2.0

Febrero 16, 2024

 PREGÚNTALE A BITAM®
bitam.com

Hola, somos BITAM[®]

innovamos con Analítica de Datos, Low Code y TI disruptiva



Más de 24 años de trayectoria

y precursores de Data Analytics, Fiscal, Comercial, Financiera y para Retail



Creamos soluciones inteligentes

que se integran a tu ERP y BDD de forma amigable



Referentes en Innovación Tecnológica

Somos el área de R&D de empresas
en México, Norteamérica,
Latinoamérica y Europa



Oferta de valor BITAM bPartner® 2.0

ÚNETE A NUESTRA COMUNIDAD BITAM BPARTNER®

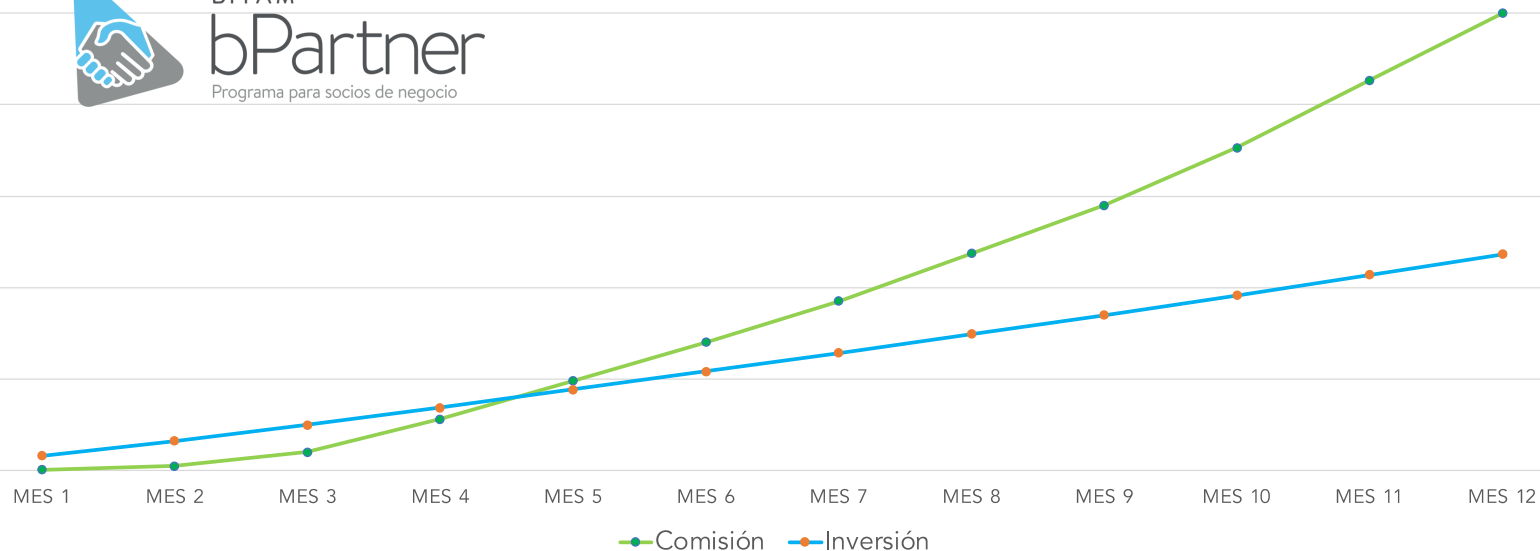
- Invierte en una Unidad de Negocio (UN) de Analítica Fiscal
- En el quinto mes tu inversión será rentable a través del cross selling de las UN de DDA, Low Code, Retail. Te brindamos el respaldo de marca que necesitas para lograrlo.

Rentabilidad UN Fiscal

bPartner SILVER



BITAM®
bPartner
Programa para socios de negocio



Modelo de negocio que busca que seas rentable *asap*

Ejemplo | Análisis rentabilidad bPartner 2.0 (solo Venta Directa)

SILVER

		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12				
Ingresos	Promedio venta mes	\$ 33,333			Promedio venta mes \$133,333			Promedio venta mes \$ 166,667			Promedio venta mes \$ 233,333						
		T1			T2			T3			T4			TOTAL			
Venta facturada por BITAM		\$ 100,000			\$ 400,000			\$ 500,000			\$ 700,000						
% Ruta de estabilización		5%	20%	75%	30%	35%	35%	30%	35%	35%	30%	35%	35%				
Distribución Venta	100% Directa	\$ 5,000	\$ 20,000	\$ 75,000	\$120,000	\$140,000	\$140,000	\$ 150,000	\$ 175,000	\$ 175,000	\$ 210,000	\$ 245,000	\$ 245,000	\$1,700,000			
	0% Partners	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -			
		Total			\$ 5,000 \$ 20,000 \$ 75,000			\$120,000 \$140,000 \$140,000			\$ 150,000 \$ 175,000 \$ 175,000			\$ 210,000 \$ 245,000 \$ 245,000			\$1,700,000
Comisión otorgada por BITAM	30%	\$ 1,000	\$ 4,000	\$ 15,000	\$ 36,000	\$ 42,000	\$ 42,000	\$ 45,000	\$ 52,500	\$ 52,500	\$ 63,000	\$ 73,500	\$ 73,500	\$ 500,000			
		\$ 20,000			\$ 120,000			\$ 150,000			\$ 210,000			\$ 500,000			

		T1			T2			T2			T4			
		MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
Gastos	Nómina	Consultor Comercial - sueldo	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 11,000	\$ 132,000
		Gastos indirectos nómina	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 3,960	\$ 47,520
		5% Comisiones sobre venta	\$ 50	\$ 200	\$ 750	\$ 1,800	\$ 2,100	\$ 2,100	\$ 2,250	\$ 2,625	\$ 2,625	\$ 3,150	\$ 3,675	\$ 3,675
Gastos fijos	Línea celular	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 4,800
	Varios	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 7,200
Gastos comercialización	4% MKT	\$ 40	\$ 160	\$ 600	\$ 1,440	\$ 1,680	\$ 1,680	\$ 1,800	\$ 2,100	\$ 2,100	\$ 2,520	\$ 2,940	\$ 2,940	\$ 20,000
	0% Comisiones a Partners	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
		\$ 16,050	\$ 16,320	\$ 17,310	\$ 19,200	\$ 19,740	\$ 19,740	\$ 20,010	\$ 20,685	\$ 20,685	\$ 21,630	\$ 22,575	\$ 22,575	\$ 236,520
		\$ 49,680			\$ 58,680			\$ 61,380			\$ 66,780			\$ 236,520

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Facturación	\$ 5,000	\$ 25,000	\$ 100,000	\$220,000	\$360,000	\$500,000	\$ 650,000	\$ 825,000	\$ 1,000,000	\$ 1,210,000	\$ 1,455,000	#####
Comisión	\$ 1,000	\$ 5,000	\$ 20,000	\$ 56,000	\$ 98,000	\$140,000	\$ 185,000	\$ 237,500	\$ 290,000	\$ 353,000	\$ 426,500	\$ 500,000
Inversión	\$ 16,050	\$ 32,370	\$ 49,680	\$ 68,880	\$ 88,620	\$108,360	\$ 128,370	\$ 149,055	\$ 169,740	\$ 191,370	\$ 213,945	\$ 236,520



Qué significa abrir una UN de Analítica Fiscal BITAM bPartner® 2.0




- **Asignar una persona dedicada al 100%** a la prospección, demo, cotización y customer care de los clientes (desarrollo de subdistribuidores si también es parte del modelo de negocio)
- **Enfoque a prospección cuentas AA y AAA para la UN Fiscal**, mismos que son viables para hacer cross selling con otras plataformas BITAM® y **lograr la rentabilidad antes del quinto mes**
- Durante **los 3 primeros meses realizaremos una Habilitación Comercial, para ti y al consultor dedicado** para:
 - **Dar demostraciones**
 - Mes 1 - BITAM
 - Mes 2 -Partner con coach BITAM
 - Mes 3 - Partner
 - Hacer **cotizaciones y levantar requisiciones de factura**
 - **Gestión soporte** para usuarios – tickets
 - Hacer **consultas en cubo BITAM**: ventas, cobranza, comisiones

BITAM soluciones Fiscales

Plataformas de analítica fiscal inteligente, que emulan el comportamiento de los robots de la autoridad y te anticipan discrepancias que representan un riesgo fiscal.

- Contadores
- Fiscalistas
- Tax Managers
- Contralores
- CFOs
- CEOs

[Conocer más](#)



BITAM soluciones DataAnalytics

Plataformas de analítica inteligente para analizar desde diferentes perspectivas, indicadores que impulsan tus ventas, optimizan tus gastos y cuidan tu salud financiera.

- Contadores
- Administradores
- Financieros
- Líder TI Sistemas
- Capital Humano
- Directores de área

[Conocer más](#)



BITAM soluciones Low Code

Plataformas inteligentes de desarrollo y analítica de datos, que te brindan un entorno amigable para crear software, personalizar modelos de BI o hacer por ti proyectos de automatización y apps.

- Líder TI Sistemas
- Directores de área
- Desarrolladores

[Conocer más](#)

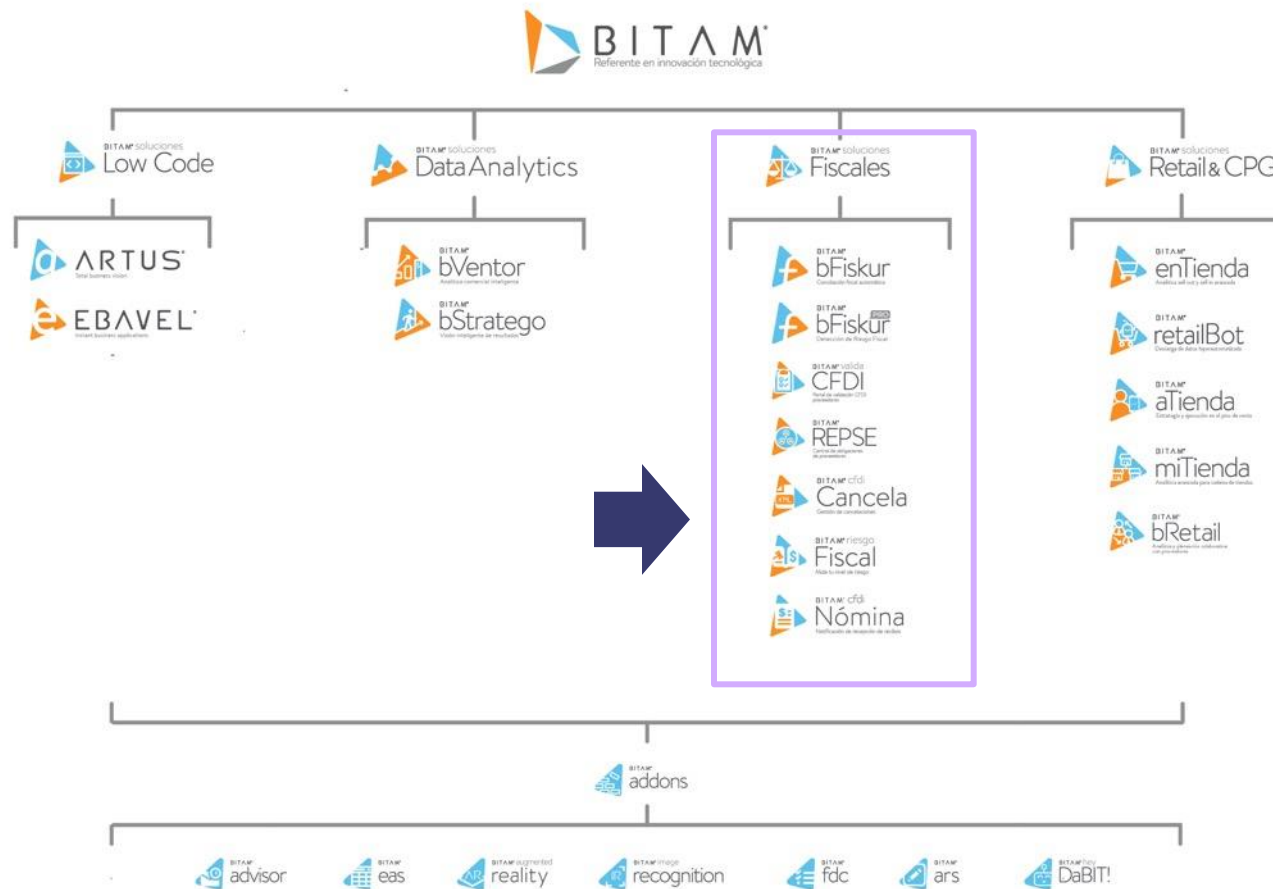


BITAM soluciones Retail & CPG

Plataformas de analítica inteligente para analizar desde diferentes perspectivas, indicadores que impulsan tus ventas, optimizan tus gastos y cuidan tu salud financiera.

- Líder de ventas
- Jefe canal moderno
- KAM
- Compradores
- Trade Marketers

[Conocer más](#)

Qué giros de negocio pueden ser BITAM bPartner® 2.0

1

2

3

4

Si eres consultor o distribuidor de ERP o software contable-administrativo, con venta directa a usuarios o subdistribuidores.

Si eres casa de software, OEM, desarrollador de aplicaciones o agencia de marketing, proponiendo nuevas soluciones de TI.

Si eres distribuidor o consultor de diversas plataformas de BI y deseas apoyo en la extracción de datos y data cleansing.

Si eres Despacho Contable o Consultor de procesos de negocio y deseas contar con el respaldo de plataformas de analítica y automatización.

Para vender, dar soporte y consultoría con las plataformas y apps BITAM®

Para construir nuevas soluciones o sumar funcionalidad a ERP con tecnología low code BITAM®

Para automatizar descargas de información para alimentar BI con robots BITAM®

Para fortalecer tu negocio de consultoría basado en soluciones BITAM®

Perfiles y niveles



BITAM®
Partner

Venta directa a usuarios



BITAM®
Partner **PRO**

Venta directa a usuarios + venta a subdistribuidores (a partir de nivel GOLD y al menos 3 afiliados)***



BITAM®
Advocate

Programa de referidos (usuario final)

Niveles:

- Start
- Silver
- Gold***
- Platinum
- Diamante

Niveles de acuerdo a la venta neta anual.

Tablas de comisionamiento

La comisión va del 20% hasta el 45% en suscripciones | 5 puntos adicionales PRO

Perfil bPartner	META VENTA NETA (FACTURADO MENOS COMISION PARTNER)		Comisión bPartner		Comisión bPartner PRO Contrato de mínimo 3 Distribuidores		Sistemas de uso interno Descuento	
	TRIM PROM	AÑO	Recurrente	Servicios	Recurrente	Servicios	bFiskur	bVentor
Start	\$ 50,000	\$ 200,000	20%	10%			0%	0%
Silver	\$ 337,500	\$ 1,350,000	30%	10%			50%	50%
Gold	\$ 750,000	\$ 3,000,000	35%	10%	40%	15%	SIN COSTO	
Platinum	\$ 1,000,000	\$ 4,000,000	40%	10%	45%	15%		
Diamante	\$ 2,000,000	\$ 8,000,000	45%	10%	50%	15%		

Perfil referenciador	TRIMESTRE PROM	AÑO	Recurrente	Servicios	Anual mensual solo por los primeros 6 meses (se paga al sexto mes)
Advocate - referente	NA	NA	8%	0%	

Todo bPartner puede configurar por su cuenta servicios o proyectos y los ingresos serán 100% para él. En caso de realizarlos BITAM, a eso refiere el % de comisión por servicios de esta tabla: conectores, reportes, capacitaciones especiales.

Estamos trabajando en acotar el no. capacitaciones a clientes A, AA y AAA, con la finalidad de trasladar los excedentes al soporte de fábrica para al bPartner.

Cómo iniciar como BITAM bPartner® 2.0

Hacemos kick off con **carta compromiso nivel Start por 3 meses** en donde en paralelo a la **habilitación comercial** es requisito:

- **El primer mes realizar 4 demostraciones con clientes AA y AAA** (nosotros te ayudamos, mientras te capacitas)
- Mantener el volumen mínimo de 4 al mes los siguientes 2 meses (total 12 demos en 3 meses)
- **Inscribir a los webinars mensuales de BITAM, al menos 10 personas UN Fiscal** (se organiza un promedio de 2 eventos al mes)
- Asistir al **curso de bFiskur 360 de BITAM University**.
- Tener una **venta neta mínima de 50 mil pesos** durante estos 3 meses

Habilitación comercial es enseñar al bPartner estos 3 meses a:

- Dar demostraciones
- Hacer cotizaciones y levantar requisiciones de factura
- Gestión soporte para usuarios – tickets
- Hacer consultas en cubo BITAM: ventas, cobranza, comisiones



¿Ya eres bPartner desde 2023 o antes? Cómo alinearte al programa bPartner 2.0 para mantener beneficios

Todos los bPartners vigentes corte de febrero de 2024, **mantienen sus condiciones actuales (descuento-comisión) por 1 año**, con los siguientes requisitos:

**bPartners
con venta
solo a
usuario
final**

De marzo a mayo de 2024, deberán **cumplir con los requisitos mínimos como bPartner Start** con carta compromiso:

- Asignar una persona dedicada al 100%
- Enfoque a prospección cuentas AA y AAA
- Mes 1: realizar 4 demostraciones con clientes AA y AAA (nosotros te ayudamos si aún sigues sin dar demos)
- Mantener el volumen mínimo de 4 demos al mes (total 12 demos en 3 meses)
- Inscribir a los webinars mensuales de BITAM, al menos 10 personas UN Fiscal (se organiza un promedio de 2 eventos al mes)
- Asistir al curso de bFiskur 360 de BITAM University.
- Tener una venta neta mínima de 50 mil pesos durante estos 3 meses

Cumpliendo lo anterior, al cuarto mes se firma contrato con compromiso de regularización de la meta para mantener el nivel de comisionamiento actual por los siguientes 3 trimestres.

Si no cumple, se remite a esquema de referenciador y sus cuentas comisionan por último año en ese esquema. O bien, se regresa al nivel anterior.

¿Ya eres bPartner desde 2023 o antes? Cómo alinearte al programa bPartner 2.0 para mantener beneficios

Todos los bPartners vigentes corte de febrero de 2024, **mantienen sus condiciones actuales (descuento-comisión) por 1 año**, con los siguientes requisitos:

**bPartners
con venta a
usuario +
subdistri-
buidores**

Además de cumplir con los puntos de bPartner con venta a usuarios deberá:

- De marzo a mayo 2024, firmar los contratos de distribución con sus subdistribuidores y cargarlos al CRM de BITAM.
- Los subdistribuidores deberán tomar el Curso de bFiskur 360.

Cumpliendo lo anterior, al cuarto mes se firma contrato con compromiso de regularización de la meta para mantener el nivel de comisionamiento actual por los siguientes 3 trimestres.

Si no cumple, se remite a esquema de referenciador y sus cuentas comisionan por último año en ese esquema. O bien, se regresa al nivel anterior. BITAM podría iniciar una relación con los subdistribuidores a partir de Start si estos se acercan a la marca.

¿Ya eres bPartner desde 2023 o antes? Cómo alinearte al programa bPartner 2.0 para mantener beneficios

Todos los bPartners vigentes corte de febrero de 2024, **mantienen sus condiciones actuales (descuento-comisión) por 1 año**, con los siguientes requisitos:

bPartners UN DDA – Low Code

- **Participar de manera activa** en las UN en donde no ha participado, arrancando en marzo de 2024:
 - Agendar de 1 a 2 demos con un cliente AA y AAA al mes
 - Al finalizar de marzo a mayo: total de 4 demos realizadas
 - Participar en un webinar mensual llevando inscritos
 - Cerrar una venta de cliente nuevo durante este periodo (deseable entendiendo el tipo de venta y el ciclo de la misma)

Cumpliendo lo anterior, al cuarto mes se firma contrato con compromiso de regularización de la meta para mantener el nivel de comisionamiento actual por los siguientes 3 trimestres.

Si no cumple, se remite a esquema de referenciador y sus cuentas comisionan por último año en ese esquema. O bien, se regresa al nivel anterior.

Herramientas de trabajo

1. **Coaching de un Consultor Comercial** para la habilitación, diseño de plan de trabajo y respaldo de marca
2. **Sistemas con información demo para presentaciones a clientes:** bFiskur, bVentor y bStratego
3. **Sesiones de preventa diagnóstico por parte del área de consultoría** para cotizar oportunidades de cross selling con otras unidades de negocio
4. **Acceso a CRM para automatizar:**
 - Consulta información de ventas vs presupuesto
 - Estatus cobranza facturas de clientes
 - Estatus de comisiones pagaderas
 - Sales kit simplificado con herramientas de MKT
 - Registro y consulta de visitas a clientes de Customer Care
 - Pipeline de oportunidades



Herramientas de trabajo



5. **Acceso al sistema de soporte con correo electrónico del responsable:** para dar de alta y consultar estatus de tickets
6. **Correo electrónico con dominio @bitam-bpartner.com** (a partir de nivel GOLD)
7. **Sistemas de uso interno gratis bFiskur, bVentor, a partir del GOLD**
8. **Toda la capacitación disponible en BITAM University:**
bitam.com/capacitaciones

Lineamientos y políticas de operación

Políticas Comisionamiento

1. Si es nuevo, a partir del cuarto mes firma contrato cumpliendo los requisitos mínimos.
2. Si no cumple requisitos Start los primeros 3 meses no hay contrato, pudiera quedarse como Start de acuerdo a desempeño de prospección.
3. Todo bPartner tiene un **compromiso de meta anual**, pactada con su consultor una vez que firma contrato.
4. Los bPartners 2023 deben pasar por este proceso de regularización Start de marzo a mayo 2024 (requisitos Start).
5. Al corte de cada trimestre se hace un Business Review de desempeño: prospección, ventas, pericia comercial y se hacen las anotaciones de cómo va en alcance vs su comisión.
6. Después de 2 trimestres sin llegar a la meta mínima (prom trimestral), se regresa a la comisión del perfil anterior (adenda Contrato).
7. La revisión de comisión para incremento es anual (evaluando 4 trimestres móviles) y debió cumplir la meta del periodo anual para negociar el cambio de comisión (se adenda en contrato).
8. Las comisiones de bPartner PRO, solo se autorizarán recibiendo copia del contrato de distribución con el bPartner: compromiso de capacitación, demos, cotizaciones (se habilitará sección en CRM para carga).
9. BITAM podrá hacer llamadas de Customer Care a clientes finales para fomentar la retención.

Políticas sobre ascenso y descenso de niveles bPartner

1. Todo bPartner 2023 debe iniciar o **regularizar su operación como Start** para mantener condiciones 2023 actuales (descuentos, comisiones, beneficios), así como **un plan de trabajo de máximo 1 año para nivelar sus condiciones** al nivel que corresponde.
2. Transcurridos los 3 meses como Start, cumpliendo requisitos y mínimo venta neta trimestral de 50K, se firma al cuarto mes contrato de distribución.
3. Las comisiones se calculan y se pagan de forma mensual vs cobranza realizada al usuario final por el propio bPartner.
4. La facturación a cliente final la realiza BITAM y este paga la comisión al bPartner.
5. Los bPartner al cotizar deben respetar la lista de precios vigente, podrán revisar con su ejecutivo y con autorización de la Dirección Comercial, recurrentes que excedan los 25 mil pesos mensuales.

Políticas de cobranza a clientes

- **El bPartner es el responsable de la puntualidad en la cobranza de sus clientes**
- **Si el usuario no paga con puntualidad será suspendido**
- **La participación de BITAM en el proceso, siempre se hará con copia al bPartner y al Ejecutivo Comercial:**

Clientes nuevos:

- Se envía por email la factura de manera automática (incluye fecha de pago estipulada en la requisición de compra y cuentas de banco)
- A los 7 días enviamos mail recordando fecha de pago (nota: el setup no se puede realizar si no hay pago efectuado)
- A los 15 días de no recibir pago, se envía mail con aviso de cancelación de solicitud de servicio y factura
- A los 30 días de no recibir pago (excepto si hay convenio) se cancela la factura y la solicitud del servicio

Cliente recurrente.

- Se facturará los primeros 3 días hábiles del mes respetando la vigencia de servicio
- A los 7 días enviamos mail recordando fecha de pago
- A los 15 días de no recibir pago, se envía mail con aviso de suspensión de servicio
- A los 30 días de no recibir pago, se hace corte de servicio y aviso vía email
- A los 60 días de no recibir pago, se cancela factura previa notificación vía email

Políticas bPartner PRO

1. Solo existe el perfil bPartner PRO, a partir del nivel Gold y una vez que esté habilitado para dar demos, cotizar, levantar tickets de soporte.
2. Las comisiones de la tabla bPartner PRO solo se autorizarán recibiendo copia del contrato de distribución con sus afiliados.
3. El bPartner PRO es el responsable de capacitar para dar demos, cotizaciones y soporte, cobrar a sus afiliados.
4. El Consultor Comercial de BITAM no subsidiará las actividades del bPartner PRO con sus afiliados (pasados los 3 meses Start o de regularización).
5. La facturación a cliente final la realiza BITAM para las ventas que realice el bPartner PRO y sus afiliados.
6. BITAM no pagará las comisiones de los subdistribuidores o afiliados de un bPartner PRO.
7. El bPartner PRO es el responsable de negociar con sus afiliados, cuánto les compartirá de su propio % de comisión, debiendo especificarlo en el contrato y pagarlo mensualmente.
8. Todo bPartner PRO deberá tener firmados contratos de sus subdistribuidores: al menos 3.
9. Si un subdistribuidor se desincorpora de su bPartner PRO para negociar directo con BITAM, deberá entregar evidencia de la rescisión de contrato con su bPartner PRO.
10. BITAM podrá hacer evaluaciones del servicio y respaldo del PRO a sus subdistribuidores, así como llamadas de Customer Care a clientes finales para fomentar la retención.



GRACIAS

bitam.com/bpartner

 PREGÚNTALE A BITAM®
bitam.com