

PARTNER NETWORK · ESPAÑA

Crecza con TinyCLO

Venda, implante y dé soporte al software de gestión de TinyCLO — maERP, maOptique, maBoutique, maTransports — sin construir su propio SaaS.

Madrid · Barcelona · Valencia · Sevilla · Bilbao · en toda España



Una colaboración. Cuatro fuentes de ingresos.

Combine las que encajen con su negocio.

01

Aportación del cliente

10 % del precio de implantación, en todos los niveles

02

Ejecución

Su parte del fondo del 60 %, según el trabajo aprobado

03

Partner of Record

Comisión recurrente sobre el SaaS cobrado:
Certified 5 %, Gold 10 %

04

Hardware y servicios

Hardware e intervenciones in situ: su propia facturación

El desarrollo no es una fuente de ingresos del socio: está reservado a los Strategic, con autorización independiente.

Empiece antes de ser experto.

La red le hace progresar por lo que demuestra, no por el título.



El nivel es de la empresa. Las autorizaciones son de las personas.

Cuatro niveles. Una lógica sencilla.

NIVEL	PAPEL	SAAS PoR (ESPAÑA)	DESARROLLO
RESELLER	Aportar clientes	0 %	No
CERTIFIED	Ejecutar, Partner of Record	5 %	No
GOLD	Calidad demostrada, volumen	10 %	No
STRATEGIC	Construir el mercado	Individual	Autorización independiente y revocable
10 % POR APORTAR	Todos los niveles: Reseller, Certified, Gold, Strategic		

Sus competencias le acompañan.

Las autorizaciones pertenecen a las personas, no solo a los logotipos.

REFERENCIAL DE COMPETENCIAS

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------|
| DEM Demostración | MIG Migración de datos |
| DIS Análisis | TRN Formación |
| REQ Requisitos | GLV Puesta en producción |
| CFG1 Configuración básica | L1 Soporte L1 |
| CFG2 Configuración avanzada | HWI Hardware |

PASAPORTE DE COMPETENCIAS · EJEMPLO

Lucía Martín

Consultora · Valencia

✓ **DEM** Demostración

✓ **DIS** Análisis

✓ **TRN** Formación

○ **CFG2** en curso

TC-ES · AUTORIZACIONES FECHADAS

Abra una competencia

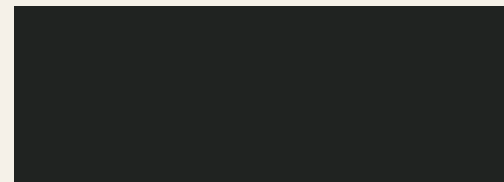
Tres pasos. Una autorización personal, fechada y verificable.



La autorización puede suspenderse, caducar o revocarse. Nunca sustituye la aprobación del proyecto.

La regla 30 / 10 / 60

El precio de implantación (sin IVA) se reparte siempre así, proyecto a proyecto.



30 %

TinyCIO — Platform & Delivery Assurance

Alcance, arquitectura, control de calidad, escalados, supervisión



10 %

Aportación del cliente — Deal Originator

Quien registró primero al cliente nuevo



60 %

Fondo de ejecución

Se reparte según el trabajo aprobado en el plan de ejecución

Fuera de la implantación: hardware, licencias de terceros, desplazamientos y desarrollo a medida.

Ejemplo A · 3000 € sin IVA

El socio aporta el cliente. Plan de ejecución aprobado: TinyCIO 20 h · socio 5 h.

900 €

Base TinyCIO · 30 %

300 €

Aportación: el socio · 10 %

1440 €

Fondo · TinyCIO, 20 h aprobadas

360 €

Fondo · socio, 5 h aprobadas

TOTAL TINYCIO

2340 € sin IVA

TOTAL SOCIO

660 € sin IVA

COMPROBACIÓN

= 3000 € sin IVA

«TinyCIO recibe la mayor parte porque ha realizado el 80 % del trabajo acordado.»

Ejemplo B • 3000 € sin IVA

Mismo proyecto, pero el socio ejecuta más. Plan de ejecución aprobado: TinyCIO 5 h • socio 20 h.

900 €

Base TinyCIO • 30 %

300 €

Aportación: el socio • 10 %

360 €

Fondo • TinyCIO, 5 h aprobadas

1440 €

Fondo • socio, 20 h aprobadas

TOTAL TINYCIO

1260 € sin IVA

TOTAL SOCIO

1740 € sin IVA

COMPROBACIÓN

= 3000 € sin IVA

«Cuanto más trabajo autorizado realiza el socio, mayor es su parte.»

¿Cuándo cobra usted?

Primero cobramos al cliente; después le pagamos a usted.

APORTACIÓN · 10 %

30 días después del pago del cliente

DÍA 5 DEL MES
Liquidación

Liquidación mensual de sus
comisiones

EJECUCIÓN

Tras la aceptación del cliente (acta de
aceptación)

15 DÍAS
Revisión

Sin impugnación, la liquidación
queda validada

SAAS · PARTNER OF RECORD

Cada mes, sobre las suscripciones
cobradas

30 DÍAS
Pago

Tras recibir su factura

Sin pago del cliente, no hay comisión.

Reembolso o factura rectificativa = regularización en la liquidación siguiente.

Cada proyecto se reparte a su manera.

El nivel abre derechos. El plan de ejecución fija la economía de cada proyecto.

Reparto del fondo de ejecución (60 %): parte TinyCIO / parte del socio

PROYECTO 1 · TINYCIO / SOCIO

20 / 80

Liderado por el socio

PROYECTO 2 · TINYCIO / SOCIO

50 / 50

Ejecución conjunta

PROYECTO 3 · TINYCIO / SOCIO

80 / 20

Liderado por TinyCIO

El 30 % de TinyCIO y el 10 % por aportar el cliente no cambian: solo el fondo del 60 % sigue el trabajo aprobado.

El desarrollo va aparte.

Vender o implantar no da derecho a modificar el producto.



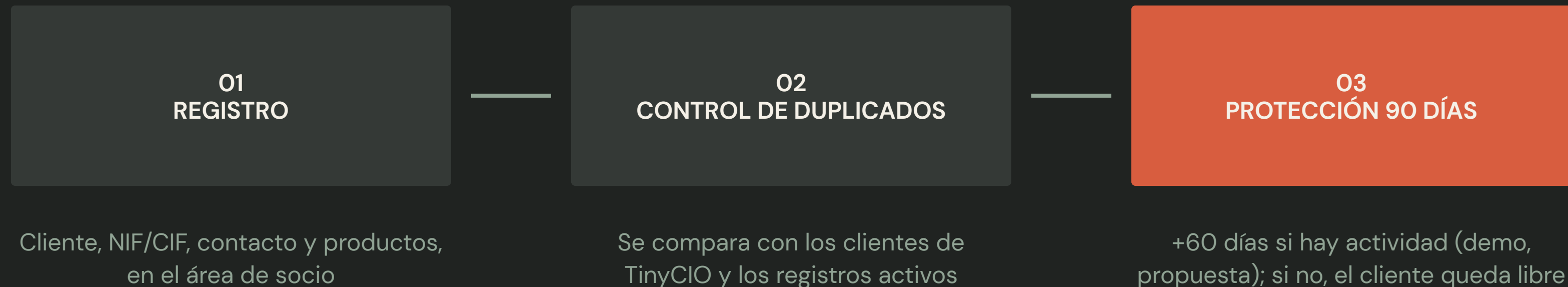
Desarrollo a medida: presupuesto aparte de TinyCIO Professional Services, fuera del precio de implantación y del fondo de ejecución.

Strategic: autorización de extensiones independiente y revocable; TinyCIO revisa y aprueba cada versión.

¿Es usted desarrollador 1C o web? Aporte cualquier proyecto y repartimos el margen 50/50: cobros sin IVA menos costes del proyecto y un 15 % de gastos generales.

Registrar una oportunidad

Registre antes de vender: así protege su comisión por aportar el cliente.



En caso de conflicto, prevalece el registro completo más antiguo.

¿De quién es el cliente?

El cliente firma con TinyCIO (Tiny CIO, S.L.): contrato, facturación y producto se quedan en TinyCIO.



El cliente sigue siendo cliente de TinyCIO. El socio de buena fe sigue protegido.

TinyCIO puede contactar directamente con el cliente (calidad, soporte, auditoría): el Partner of Record conserva su comisión.
Reasignación solo por incumplimiento o a petición del cliente.

Partner of Record

Un estado que TinyCIO asigna para un cliente y un producto: derechos y obligaciones.

SUS OBLIGACIONES

- 01** Soporte L1 según el SLA
- 02** Contacto trimestral con el cliente
- 03** Participación en la renovación

Dos trimestres sin cumplir estas obligaciones: aviso y, después, retirada del estado.

SU COMISIÓN

5 % • 10 %

Certified • Gold — sobre el SaaS cobrado

- ✓ Mientras el estado esté activo
- ✗ Reasignación por incumplimiento: fin de la comisión
- Reasignación administrativa: periodo de transición

OBLIGACIONES CUMPLIDAS = COMISIÓN

Salvaguardas sencillas. Sin jerga jurídica.

ALCANCE

Alcance aprobado antes de ejecutar

REGISTRO

Toda implantación, registrada en TinyCIO

CALIDAD

Competencias verificadas por persona

DOS LLAVES

Autorización + plan de ejecución aprobado

HORAS

Tiempo visible y validado

CLIENTE

Partner of Record trazable

Lo que usted firma

DOCUMENTO	PARA QUIÉN	CUÁNDO
1 · Condiciones Generales del Programa de Socios	Reseller	Aceptadas en línea
2 · Acuerdo de colaboración	Certified, Gold	Al pasar a Certified
3 · Anexo Strategic + Autorización de extensiones	Strategic	Por decisión de TinyCIO
4 · Orden de proyecto	Todos los niveles	En cada proyecto
5 · Liquidación mensual + su factura	Todos los niveles	Cada mes

Anexos: tabla de remuneración · referencial de competencias · protección de datos (RGPD y LOPDGDD) · manual de marca

PARA ASESORÍAS Y GESTORÍAS

Convierta la confianza en nuevos ingresos.

Añada la elección, la implantación y el acompañamiento del ERP a una relación con el cliente que ya es sólida.

Aportación → implantación → Partner of Record

RESELLER

10 %

del precio de implantación por cada cliente nuevo que usted aporta

+ 5 % o 10 % recurrente como Partner of Record (Certified o Gold)

PAQUETE DEL PLAN DE EJECUCIÓN

HWI

La instalación de hardware en un proyecto es un paquete del plan y cuenta en el fondo de ejecución

Hardware y servicios propios fuera del proyecto: 100 % su facturación

IT • HARDWARE • INFORMÁTICA

Del hardware al margen recurrente.

Para tiendas de TPV y hardware, tiendas de informática, talleres/MSP e instaladores de redes.

El hardware y sus intervenciones in situ siguen siendo su propia facturación; la instalación dentro de un proyecto pasa por el plan de ejecución (HWI).

Equipe. Conecte. Implante. Dé soporte.

INTEGRADORES Y ESPECIALISTAS

Su experiencia se vuelve competencia.

Integración de sistemas · equipos · RR. HH. y nóminas · logística · comercio y óptica · consultoría

ANALIZAR

DISEÑAR

INTEGRAR

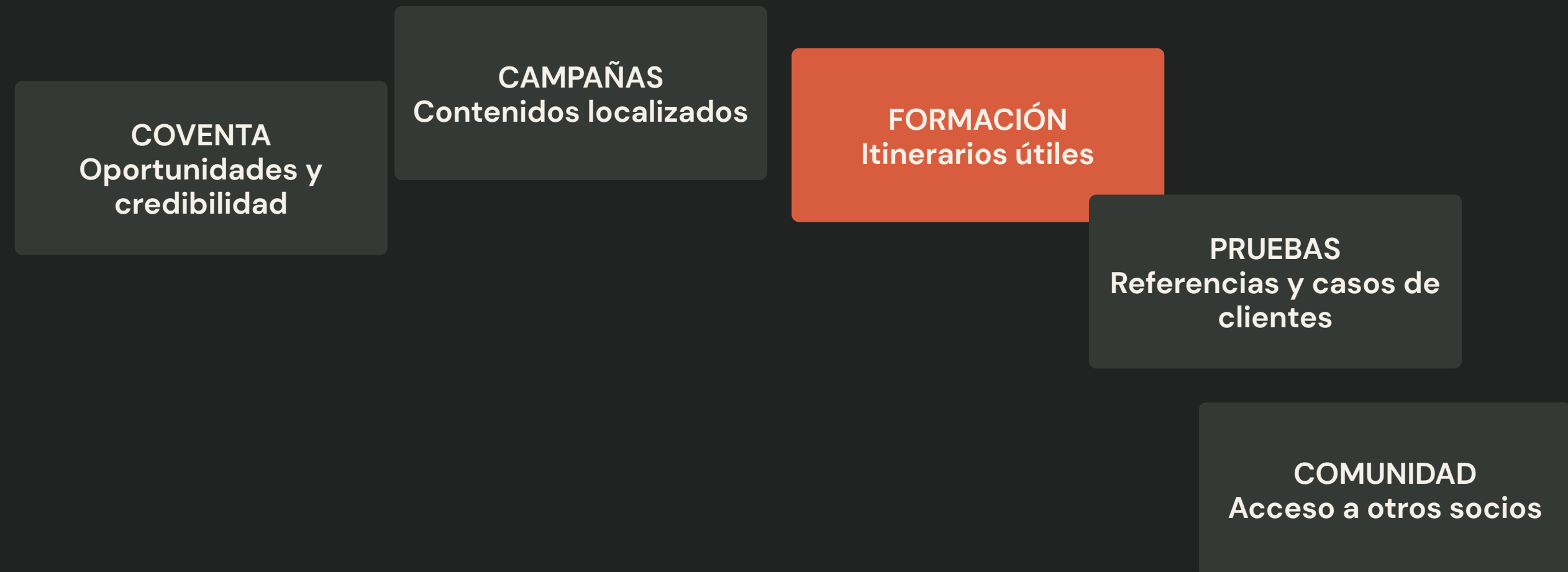
DAR SOPORTE

REFERENCIAL DE COMPETENCIAS

DEM Demostración	MIG Migración de datos
DIS Análisis	TRN Formación
REQ Requisitos	GLV Puesta en producción
CFG1 Configuración básica	L1 Soporte L1
CFG2 Configuración avanzada	HWI Hardware

Por qué se quedan los socios

Porque la red ayuda a ganar y, después, a ejecutar mejor.



Su camino hacia Gold

La progresión premia la capacidad demostrada y la calidad sostenida.



CRITERIOS GOLD · PROPUESTA

≥ 3

especialistas autorizados,
con CFG2 y MIG

≥ 5

puestas en producción en
12 meses

4,5 / 5

CSAT mínimo

0

reclamaciones críticas

≥ 90 %

retención de clientes

Crterios orientativos; tabla vigente en partner.tinycio.es

Empiece en 4 semanas.

Del primer contacto a la primera reunión con un cliente.



Al cabo de un mes, usted presenta TinyCIO a un cliente, con nosotros.

TINYCIO ESPAÑA · PARTNER NETWORK

Hágase socio de TinyCIO.

Usted aporta su mercado. Nosotros, el producto, el marco y el camino para crecer.

partner.tinycio.es/solicitud →

partner@tinycio.es

Tiny CIO, S.L. · NIF B56835390

