

# Vozy Partner Program: de venta directa a crecimiento por canal

Diseñé y lancé el programa de partners de una startup de IA de voz: tipos de partner, compensación por ACV, reglas de pipeline y onboarding. Primeros negocios por canal en seis semanas.

## EMPRESA

Vozy • IA conversacional de voz (SaaS), LatAm

## MI ROL

Channel Partner Manager

## PERIODO

Feb – Jul 2022

## PARTNERS

Impact Mobile (HN), Truenorth (PR) y otros integradores

**3**

órdenes de compra cerradas vía partner entre el 26 may y el 5 jul de 2022

**40K**

minutos/mes contratados en esas 3 operaciones

**3,1K** USD

de nuevo MRR, más 8,2K USD en setups

**3**

niveles de partner con markup del 22% al 28% según ACV

## // 01 El punto de partida

En 2021 Vozy hizo más de **10 millones de llamadas efectivas** (3X frente a 2020) para más de 60 empresas en 10 países. Todo pasaba por venta directa: el mismo equipo identificaba, cerraba, implantaba, hacía crecer y facturaba cada cuenta. Para escalar en LatAm sin multiplicar plantilla, la compañía necesitaba que terceros vendieran e implantaran por ella.

## // 02 Arquitectura del programa

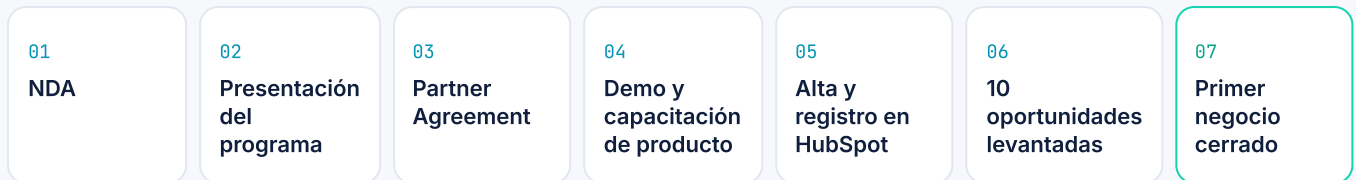
| TIPO DE PARTNER | QUÉ HACE                                                                                              | QUIÉN FACTURA AL CLIENTE                      |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Reseller        | Genera deal flow con clientes ICP, presenta a Vozy y acompaña hasta el cierre.                        | Vozy                                          |
| Integrador      | Ciclo completo: venta, implantación, servicio y upsell/cross-sell, con objetivo de facturación anual. | El partner, con markup sobre la lista de Vozy |
| Global Partner  | Consultoras Big Five y grandes tecnológicas con acceso a cuentas enterprise.                          | Acuerdo específico                            |

## // 03 Modelo de compensación

| NIVEL    | ACV ACUMULADO  | SETUP | MENSUAL |
|----------|----------------|-------|---------|
| Plus     | 0 – 100K USD   | 10%   | 22%     |
| Premium  | 100 – 300K USD | 10%   | 25%     |
| Platinum | +300K USD      | 10%   | 28%     |

- Todo partner nuevo entra en Plus y **sube dentro del semestre** según el ACV acumulado de sus clientes.
- Revisión semestral del nivel.
- La comisión de cada cliente **queda fijada al cerrarse la recurrencia**: no sube ni baja con cambios de nivel posteriores. Así el partner tiene previsibilidad y Vozy controla el coste.

## // 04 Onboarding: de interesado a primer cierre



Seguimiento de prospectos de partner: máximo 4 contactos antes de cerrar como perdido.

## // 05 Reglas para proteger el pipeline

### REGISTRO DE OPORTUNIDADES

#### Si no está en el CRM, no cuenta

- Cada oportunidad se registra por formulario y la aprueba ventas de Vozy.
- Sin registro no hay comisión ni licencia de Lili.

### CONFLICTO DE CANAL

#### Sin canibalizar la venta directa

- Se excluyen clientes de Vozy, o que lo fueron en los 90 días anteriores, y cuentas en proceso comercial activo.
- Precio mínimo: el partner no puede vender por debajo de la lista de Vozy.

## // 06 Kit de venta para partners

Deck del programa con ICP por industria (servicios públicos, telco, banca, seguros, BPO, cobranzas, fintech, e-commerce), casos de uso, **modelo de costes en tres piezas** (setup único, integraciones y consumo por minuto efectivo) y proceso de implantación en 3 semanas: análisis, diseño, desarrollo, test, lanzamiento y autogestión.

## // 07 Primeros resultados por canal

### CableNet

Cobranza



16.000

### UNICOMER Honduras

Cobranza · vía Impact Mobile



14.000

### SESA

Cobranza · vía Impact Mobile



10.000

- 3 órdenes de compra en 6 semanas, las tres en **cobranza**, el caso de uso más fácil de replicar.
- Acuerdos de 12 meses sin permanencia, con setup y mensualidad desde la salida a producción.
- Acuerdos de integrador formalizados con partners de **Honduras y Puerto Rico**, entre otros.

Minutos/mes contratados por orden de compra · may-jul 2022

Un programa de partners no escala por los porcentajes. Escala cuando el partner sabe exactamente qué vender, a quién y qué pasa con su comisión.

// Lo que me llevo del programa

## // 08 Herramientas y conceptos

Channel sales

Partner tiers por ACV

Deal registration

HubSpot

Pricing SaaS por consumo

Contratos de reseller e integrador

IA conversacional de voz