



Cuemby
Partners

in

X

ig

yt

f

001

@cuemby

Cuemby Sales Partners

Customer Service

Compensation & Workflow Guide



Compensation & Workflow Guide

Resumen	2
Flujo de Trabajo para Socios	2
Estructura de Comisiones.....	3
Próximos Pasos para Socios	3

Resumen

Esta guía describe la estructura de compensación y el flujo de trabajo para los socios de ventas de Cuemby, asegurando claridad en el proceso desde la identificación de clientes potenciales hasta la recepción de comisiones.

Los socios juegan un papel fundamental en la expansión del ecosistema de Cuemby. Siguiendo este flujo de trabajo, podrán interactuar eficazmente con clientes potenciales, hacer seguimiento a sus leads y asegurar su compensación por los acuerdos exitosos.

Flujo de Trabajo para Socios

1. **Identificar Clientes Potenciales**
 - a. Utiliza la [hoja de evaluación](#) para analizar las necesidades del cliente y su adecuación a las soluciones de Cuemby.
 - b. Asegúrate de que el cliente cumple con los criterios antes de avanzar.
2. **Organizar una Reunión Introductoria**
 - a. Realiza una llamada de descubrimiento para comprender las necesidades, metas y puntos críticos del cliente.
 - b. Utiliza las preguntas de pre-calificación o la versión en PDF para recopilar información clave.
 - c. Si es necesario, invita a un asociado de Cuemby a participar, dependiendo del nivel del socio y las necesidades del cliente.
3. **Enviar el Lead a Cuemby**
 - a. Después de la llamada de descubrimiento, analiza las necesidades del cliente y envía el lead a través del Formulario de Envío de Leads: [Formulario de Envío de Leads](#).
 - b. Esto asegura que el lead esté oficialmente vinculado a ti, protegiendo tu elegibilidad para recibir compensación.
4. **Proceso de Ventas Según el Nivel del Socio**
 - a. Socio Consultor: Tu responsabilidad termina aquí. Refieres el lead y Cuemby se encarga del resto.
 - b. Socios Growth & Success: Continuarás trabajando durante todo el proceso de ventas.
5. **Interactuar con los Representantes de Ventas de Cuemby**
 - a. Se asignará un representante de ventas de Cuemby a esta oportunidad.
 - b. Los socios Growth y Success colaborarán con el representante de Cuemby durante todo el proceso.
6. **Propuesta y Seguimientos**
 - a. Una vez identificadas las necesidades, Cuemby preparará una propuesta y la

presentará al cliente.

b. Organiza seguimientos para resolver dudas del cliente.

c. Si es necesario, solicita asistencia técnica para que un ingeniero de Cuemby participe en la llamada.

7. **Acuerdo e Implementación**

a. Una vez que el cliente acepte la propuesta, ambas partes firmarán los acuerdos.

b. Para Cuemby Platform y Cuemby Cloud, los clientes pueden comenzar a usar los servicios de inmediato sin firmar acuerdos adicionales, a menos que soliciten descuentos por varios años o necesiten asistencia técnica.

c. Después de firmar, se realiza el pago inicial, lo que da inicio oficial al trabajo con el equipo del cliente.

d. Cuemby ofrece soporte de incorporación para garantizar una adopción fluida de la plataforma y los servicios en la nube.

8. **Cálculo y Pago de Comisiones**

a. Al final de cada trimestre, el departamento financiero de Cuemby calcula las comisiones basadas en todos los pagos recibidos de los clientes durante el trimestre.

b. El departamento financiero enviará un resumen de comisiones por correo electrónico para confirmación.

c. Dentro de los 30 días posteriores al cierre del trimestre, las comisiones se depositarán en la cuenta bancaria especificada en el Formulario de Autorización (parte del Acuerdo de Servicios Maestros).

d. Los pagos se realizan en USD a menos que se especifique lo contrario en el acuerdo con el cliente.

Estructura de Comisiones

Consulta el Anexo y el Kit de Incorporación para obtener detalles sobre los cálculos de comisiones, niveles y condiciones de pago.

Próximos Pasos para Socios

- Utiliza la Hoja de Evaluación de Calificación antes de interactuar con los clientes.
- Envía el Formulario de Leads para proteger tus derechos de compensación.
- Colabora con el Equipo de Ventas de Cuemby para llevar el acuerdo a su finalización.
- Asegúrate de enviar correctamente los datos bancarios para evitar retrasos en los pagos.

Para cualquier duda sobre la compensación, contacta a tu representante de Cuemby.

¡Juntos, podemos lograr el éxito en el mercado!



Making Cloud Native & Kubernetes simple.



For more information about our services
Connect with us through the following channels:

Email Us Directly: For more information or any questions elsa@cuemby.com

Schedule a Meeting: [Book a consultation](#) with our experts at your convenience

Follow us @cuemby

