

Economics & Relationship Value

Edición pública · Wallet, valor para clientes, recompra y Relationship Credits™.

VERSIÓN	R4.0 · Agosto 2026
AUDIENCIA	Decision Partners™ · candidatos aprobados y/o prospectos según edición
ENFOQUE	Financial Value · Client Value · Relationship Capital™ · Recurring Value

No vendes evaluaciones. Abres mejores decisiones de talento.

Economics & Relationship Value

El Partner gana porque abre una relación útil, no porque presiona una venta.

1 · Reglas estándar vigentes

Evento	Cliente referido	Decision Partner
Primera compra	+10% créditos adicionales	10% importe neto confirmado en Wallet™
Recompra	+5% créditos adicionales	5% importe neto confirmado en Wallet™
Wallet → Relationship Credits	Valor para relaciones elegidas por el Partner	+25% de valor nominal, sujeto a redondeo
Gift	Puede recibir 1-5 créditos según saldo	El Partner decide dónde usar su valor relacional

2 · Ejemplos por paquete

Plan	Compra	Bonus cliente 1ª	Wallet 1ª
Starter · 25	\$8,750	+3 créditos	\$875
Crecimiento · 150	\$47,250	+15 créditos	\$4,725
Corporativo · 300	\$84,000	+30 créditos	\$8,400

3 · Escenarios ilustrativos

Escenario	Supuestos	Beneficio anual estimado
Conservador	1 cliente nuevo/mes; 70% Starter, 30% Crecimiento; 25% con 1 recompra	\$27,405
Activo	2 clientes nuevos/mes; 50% Starter, 40% Crecimiento, 10% Corporativo; 40% con 1 recompra	\$91,224
Expansión	4 clientes nuevos/mes; 30% Starter, 50% Crecimiento, 20% Corporativo; 50% con 1 recompra	\$258,300

Los escenarios se calculan con tasas estándar vigentes. No incluyen impuestos, tiempos de cobro, reversas, descuentos excepcionales ni cambios de tarifa. Son ejemplos de potencial, no pronósticos ni garantías.

4 · Relationship Credits™

La conversión aplica +25% de valor nominal. Con valor de referencia de \$350 por crédito, cada Relationship Credit™ consume aproximadamente \$280 de Wallet antes de redondeos y remanentes.

- 1 crédito para una primera experiencia con contexto.
- 2-3 créditos para una shortlist o comparación inicial.
- 4-5 créditos para una oportunidad estratégica con decisión activa.

5 · Impact Simulator™

El simulador público permite modificar empresas nuevas por mes, mix de paquetes, porcentaje de recompra y porcentaje de Wallet que el Partner desea reinvertir. La herramienta separa Financial Value, Client Value, Relationship Capital™ y Recurring Value.

El objetivo no es “ganar más” a cualquier costo. El Partner de mayor valor fortalece relaciones, abre decisiones relevantes y mantiene confianza.