



Alianzas que generan resultados

Gestión de alianzas entre empresas.

Actividades, metas, oportunidades y comisiones en un mismo espacio.

Las preguntas que deja cada alianza

Aporte

¿Qué hizo cada empresa desde que empezó el acuerdo?

Cumplimiento

¿Se alcanzaron las metas comprometidas?

Resultado

¿Qué oportunidades y ventas produjo el vínculo?

Comisiones

¿Cuánto corresponde cobrar o pagar y qué saldo queda?

Un registro compartido para decidir mejor

Seguimiento claro

Cada persona registra avances y consulta el trabajo de las dos empresas.

Salos trazables

Comisiones por concepto, beneficiario y moneda, con historial de pagos parciales.

Metas visibles

Conceptos parametrizables para contar acciones, sumar cantidades y medir cumplimiento.

Evaluación documentada

Informes PDF y ciclos anteriores para revisar la continuidad de la alianza.

La dinámica de una alianza

01 **Configurar el acuerdo**

Empresas, identidad, período, conceptos medibles y comisiones.

02 **Invitar a los asociados**

Cada persona accede con su usuario y los permisos de su empresa.

03 **Registrar y comparar**

Actividades, oportunidades, metas y alertas de nuevos registros.

04 **Evaluar y renovar**

Cerrar ciclos, conservar el historial y empezar un nuevo período.

Cuatro vistas para seguir cada alianza

Del trabajo registrado a la evaluación del convenio

01

Metas y actividades

Avances, responsables y cumplimiento del período.

02

Rendimiento comparado

Aportes de ambas empresas presentados en gráficos.

03

Comisiones y pagos

Devengado, pagado y pendiente por empresa y moneda.

04

Informe corporativo PDF

Resultados y detalle para revisar la continuidad.

Metas y actividades

El trabajo de las dos empresas, frente a sus compromisos

01

Qué se puede medir

Reuniones, referidos, entregables, horas, unidades o importes, según el convenio.

Cómo se evalúa

Metas por empresa o compartidas, con unidades y frecuencias configurables.



Ejemplo ficticio: Empresa 1 y Empresa 2.

Rendimiento comparado

Una lectura visual del aporte de cada empresa

02

Comparación en gráficos

Actividades completadas, oportunidades registradas y ventas concretadas.

Cumplimiento de las metas

Avance de los conceptos medibles, manteniendo sus unidades y períodos.



Ejemplo ficticio: Empresa 1 y Empresa 2.

Comisiones y pagos

Una cifra clara para cada parte

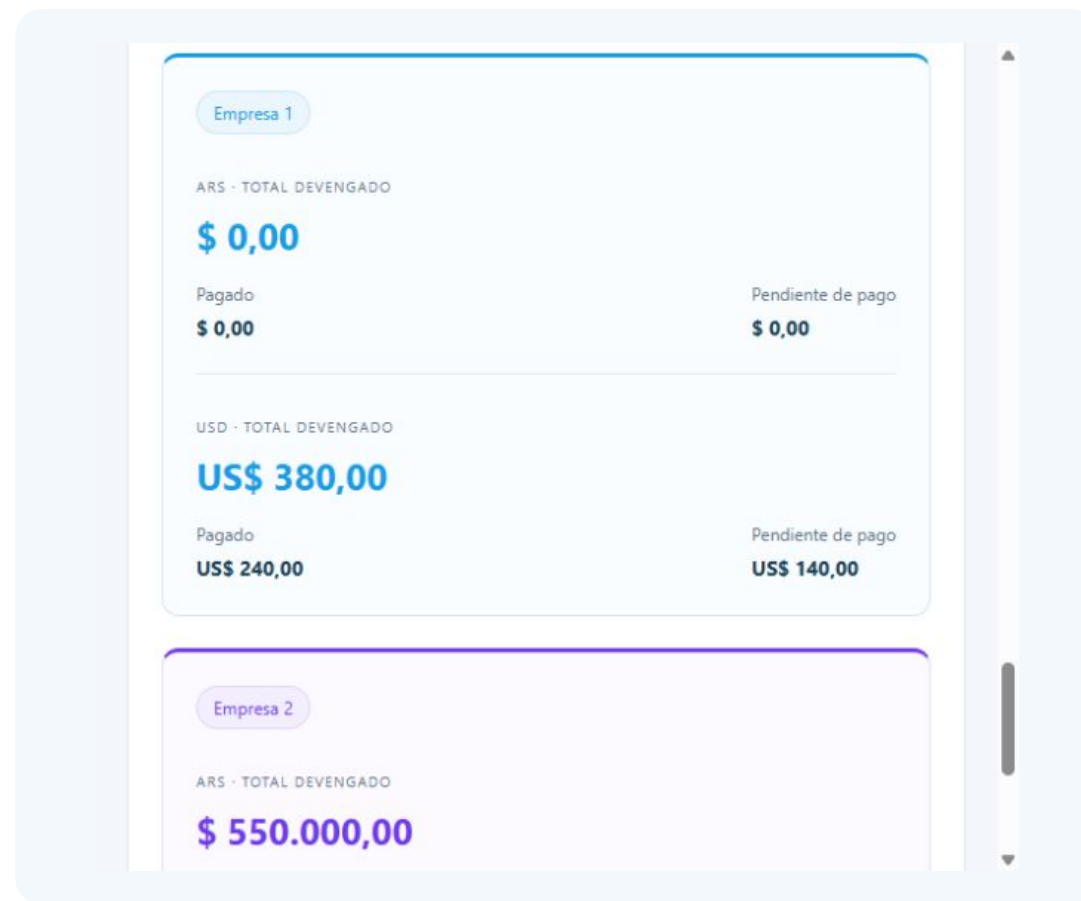
03

Reglas por concepto

Porcentaje sobre una base monetaria o importe fijo, con moneda y beneficiario.

Pagos con historial

Cada pago parcial conserva fecha e importe. ARS y USD se muestran por separado.



Ejemplo ficticio: Empresa 1 y Empresa 2.

Cada persona tiene su acceso

Una empresa contratante, una red de alianzas

La empresa crea alianzas e invita a sus asociados. Cada persona registra el trabajo de la empresa que representa.

La identidad de ambas marcas acompaña el panel y los informes. Cada alianza tiene su URL y sus registros.

Accesos individuales

Verificación de email y recuperación de contraseña.

Identidad compartida

Logos y colores para reconocer cada vínculo.

Alertas de actividad

Nuevos registros del propietario y del asociado.

Informe corporativo PDF

Un documento para evaluar la continuidad

04

Resultados del convenio

Identidad de las empresas, gráficos comparativos y cumplimiento de las metas.

Detalle comercial

Operaciones, comisiones y pagos parciales. Los ciclos anteriores conservan su informe.



Ejemplo ficticio: Empresa 1 y Empresa 2.

Planes mensuales

El mismo núcleo funcional, con alcance según tu red de alianzas

Alcance	Esencial	Profesional	Red
Alianzas activas	Hasta 1	Hasta 5	Hasta 15
Accesos individuales	Incluidos	Incluidos	Incluidos
Metas y gráficos	Incluidos	Incluidos	Incluidos
Comisiones y pagos	Incluidos	Incluidos	Incluidos
Informes PDF	Incluidos	Incluidos	Incluidos
Abono mensual (ARS)	\$49.900	\$99.900	\$199.900

Importes en pesos argentinos por mes. Más IVA si corresponde. Precios vigentes al 19/10/2026.

Suscripción y continuidad del servicio

Débito mensual

La empresa autoriza su suscripción en Mercado Pago. El plan se activa al confirmar un cobro aprobado.

Baja desde RedInnova

La baja solicita la cancelación de la suscripción en Mercado Pago y confirma el resultado del proveedor.

Datos de facturación

Razón social, CUIT/CUIL, condición frente al IVA y domicilio del titular.

Historial de la alianza

Convenios identificados por nombre y período.
Archivado, cierre de ciclos y renovaciones sin perder registros.

Puesta en marcha

01 Elegir el plan

Definir cuántas alianzas activas necesita tu empresa.

02 Crear y verificar la cuenta

Completar los datos de la empresa y autorizar la suscripción.

03 Configurar el primer convenio

Cargar logos, período, metas y reglas de comisión e invitar al asociado.

04 Revisar los resultados

Registrar avances, dar seguimiento a los saldos y emitir el informe del período.



Tu próxima alianza, con resultados visibles

Conocé los planes y organizá tu red de alianzas.

redinnova.com.ar

administracion@reinnova.com.ar

WhatsApp +54 9 299 505 4800