

PARA CANDIDATOS A PARTNER

Lleva Protiva a tu región

Buscamos un partner independiente por país o región que lleve despachos de administración y propietarios a Protiva y después sea su primer contacto. En este folleto verás lo que recibes de nosotros, lo que esperamos de ti y cómo elegimos.



Lo que buscamos

Protiva es una plataforma de gestión inmobiliaria. Fuera de los Países Bajos queremos en cada zona un partner que conozca el mercado, hable el idioma y ayude a los clientes. Nosotros ponemos el producto, firmamos los contratos y facturamos. Tú traes a los clientes y estás a su lado.

Lo que haces tú

Encontrar despachos y propietarios, hacer demos, ayudar a los clientes a cambiar y responder sus preguntas en su propio idioma.

Lo que hacemos nosotros

La plataforma, el contrato con cada cliente, toda la facturación, el soporte de segundo nivel, tu formación y tu material.

Lo que recibes

Una retribución mensual por los clientes que captas y por tu zona. Tras un periodo de prueba con éxito, la zona es solo tuya.

Lo que te cuesta

Nada. Sin cuota de entrada, sin licencia, sin formación de pago y sin compra mínima.

Protiva en resumen

Una plataforma para todo el que gestiona inmuebles: el propietario con una vivienda, el despacho con cientos de inmuebles y la comunidad de propietarios de un edificio.

Para propietarios que alquilan

Inmuebles, contratos, facturación, documentos y mantenimiento en un solo lugar, con conexión bancaria y un plan de cuentas por cartera.

Para despachos

Un portal propio para la gestión de inmuebles y la administración de comunidades: propietarios, juntas, órdenes de trabajo y la contabilidad de cada comunidad.

Para propietarios y vecinos

Un plan gratuito con un tablón que traduce los mensajes. En un edificio con propietarios de cinco países, cada uno lee el mensaje en su propio idioma.

Para profesionales de servicios

Los profesionales reciben sus órdenes de trabajo en su propio portal y en una app, y mantienen informado al propietario con fotos.

- ✓ El portal en 24 idiomas, con apps para iOS y Android
- ✓ IA que lee el correo y las facturas, clasifica los avisos y responde preguntas con el documento de origen
- ✓ Todos los datos y todo el procesamiento de IA se quedan en la Unión Europea
- ✓ Precios públicos por inmueble, sin coste de alta y sin precio por usuario

Los precios actuales están en protiva.eu/precios. Vendes con esa lista de precios y no con una tarifa propia.

Quién hace qué

No eres un revendedor. El cliente contrata su suscripción con Protiva B.V. y nos paga a nosotros. Tú eres una empresa independiente que capta y atiende clientes para nosotros.

El partner

- busca despachos, propietarios y comunidades en su zona
- hace demos y ayuda a los clientes a cambiar desde su programa actual
- responde preguntas sobre el uso, en el idioma del país
- propone y acompaña a los creadores y embajadores de su zona
- nos cuenta lo que necesita el mercado

Protiva

- desarrolla y mantiene la plataforma
- firma el contrato con cada cliente y factura
- resuelve errores, incidencias y dudas sobre facturas
- te forma y te da un entorno de demostración y material
- te presenta en protiva.eu como partner de tu zona

Puedes facturar tú mismo a un despacho la migración, la puesta en marcha y la formación, con tu propia tarifa. Nosotros no somos parte de eso.

Tres partes, cada una por algo distinto

Cada mes recibes un extracto con una línea por cliente: qué cliente, qué parte y qué importe. Puedes comprobar cada línea.

1

Por lo que captas

Por los clientes que tú o tus creadores trajisteis, durante los primeros años desde que empiezan a pagar, vivan donde vivan. Esta parte continúa cuando termina nuestra colaboración. Si el cliente vive fuera de tu zona, solo cuenta tu código o tu enlace, o una asignación nuestra basada en pruebas.

2

Por tu zona

Por todos los clientes que pagan en tu zona, también cuando se dan de alta solos o llegan por nuestras propias campañas. Esta parte empieza con tu exclusividad y dura mientras la mantengas.

3

Por tu soporte

Un importe fijo por cada cliente de pago de tu zona al que atiendes, en un contrato aparte. Paga el trabajo de primer nivel y se acaba cuando ese trabajo se acaba. Las cuentas gratuitas no cuentan.

CUÁNDO RECIBES LOS IMPORTES

Los importes varían según la zona. Si te invitamos a una primera reunión, antes recibes una propuesta personal con los importes, el periodo de prueba y un ejemplo de cálculo para tu zona, con sus supuestos. Lo que vale al final figura en el borrador del contrato. Lo recibes junto con un documento informativo.

LO QUE NUNCA PAGAS

Sin cuota de entrada, sin canon de licencia, sin aportación a formación o marketing y sin compra de licencias. Tampoco descontamos nada de tu retribución. Solo ganas con clientes que pagan, nunca por captar a otros partners.

LO QUE ESPERAMOS

Pedimos mucho, y preferimos decirlo ahora

Un partner que se queda quieto nos cuesta una zona entera, y no la recuperamos sin más con el siguiente partner. Por eso son condiciones y no deseos.

Una empresa en tu zona

Una empresa registrada en el país. Para un país entero, una empresa con organización propia; para una región también puedes ser autónomo.

Conocimiento del mercado

Sabes cómo funcionan un despacho de administración, una comunidad de propietarios y un propietario que alquila, y conoces a gente en ese mundo.

El idioma

Hablas el idioma de tus clientes. Con nosotros trabajas en inglés o en neerlandés.

El primer nivel

Los clientes de tu zona te llaman y te escriben a ti, en días laborables y dentro del tiempo de respuesta que acordemos. Después de cada conversación les preguntamos nosotros mismos si están satisfechos.

Cambiar sin nosotros

La demo, la puesta en marcha y el cambio son cosa tuya. Tras el periodo de prueba pasas un despacho a Protiva en una semana sin necesitarnos.

Resultados

Tras el periodo de prueba acordamos objetivos anuales. Trabajas para ellos desde la primera semana, no desde el momento en que el contrato pasa a ser exclusivo.

Margen

El primer año da poco, porque tu retribución crece con tus clientes. Tienes fondos propios u otro trabajo para cubrirlo.

Nuestras normas

Sigues nuestro código de conducta, usas solo nuestro material y nuestra lista de precios, y no prometes nada que el producto no haga.

DÓNDE DECIMOS QUE NO

- ✗ Un candidato sin empresa en la zona
- ✗ Un candidato que vende software de gestión inmobiliaria de otro proveedor
- ✗ Un administrador que sobre todo quiere traernos a sus propios clientes
- ✗ Exclusividad desde el primer día

LA SELECCIÓN

Cómo elegimos

Elegimos un partner por zona. Eso lleva su tiempo, y es a propósito: una mala elección te cuesta a ti un año y a nosotros una zona.

1

Candidatura

El formulario de protiva.eu. Leemos cada candidatura nosotros mismos.

2

Primera reunión

Una llamada de 45 minutos con una demo. Antes recibes nuestra propuesta con los importes.

3

Tu plan

Escribes un plan para los primeros doce meses.

4

Las comprobaciones

Dos referencias, un extracto del registro mercantil, y el borrador del contrato con el documento informativo.

5

El periodo de prueba

De seis a doce meses trabajando juntos, todavía sin exclusividad.

6

Exclusivo

Si alcanzas los objetivos del periodo de prueba, la zona es tuya.

Qué incluye tu plan

- a qué clientes te diriges primero, y por qué a esos
- cómo llegas a ellos: tu red de contactos, visitas, ferias, el colegio profesional
- quién hace el trabajo y cuánto tiempo tiene para ello
- cuántos despachos quieres haber pasado a Protiva a los tres, seis y doce meses
- cómo finanzas los primeros meses

PRUEBA Y EXCLUSIVIDAD

La exclusividad se gana

El problema más conocido de los partners exclusivos es el partner que se queda sentado sobre su zona. Por eso cada zona empieza con un periodo de prueba, y la exclusividad sigue ligada a los resultados.

DE 6 A 12 MESES

Prueba

Todavía sin exclusividad. Ya recibes una retribución por los clientes que captas y atiendes. Las primeras demos las hacemos juntos.

DE FORMA CONTINUA

Exclusivo

La zona es tuya. También recibes la retribución por todos los clientes de pago de tu zona, y te presentamos en protiva.eu.

TRAS DOS AÑOS SIN ALCANZAR LOS OBJETIVOS

Vuelta a no exclusivo

No es un despido. Conservas tu contrato y tu retribución por tus propios clientes. La exclusividad y la retribución por la zona terminan.

De qué tratan los objetivos

- nuevos despachos de pago y nuevos ingresos mensuales en tu zona
- cuántos clientes se quedan, con un 80% como mínimo
- lo satisfechos que están los clientes, con un 80% de satisfechos como mínimo, medido por nosotros
- objetivos fijados de antemano, que bajan si el déficit viene de nosotros, por ejemplo una incidencia o una función que no llegó

ZONAS

Dónde buscamos partners

Buscamos partners en cualquier país donde haya interés. Una zona es una red de clientes que puedes visitar: en un país pequeño, el país entero; en uno grande, una región. Si va bien, tienes la primera opción a una zona vecina que siga libre.



Esquema, sin escala. Los números son las dos primeras cifras del código postal.

Ejemplo: España

Así dividimos en regiones cualquier país grande, también Alemania, Francia o Italia. En España empezamos aquí:

Costa Blanca · provincia de Alicante, primero

Costa del Sol · provincia de Málaga, primero

Costa Brava y Cataluña · Girona, Barcelona y Tarragona, después

Valencia, las Islas Baleares, las Islas Canarias y Madrid vendrán más adelante.

Los Países Bajos los cubrimos nosotros, así que allí no buscamos partner.

Allí donde haya interés

Presenta tu candidatura aunque tu país todavía no esté en nuestra web. En la primera reunión decidimos juntos qué zona encaja contigo.

Lo que necesite tu país, lo construimos

¿Tu país exige algo que Protiva aún no hace, como un formato de dirección propio, un término local o una forma obligatoria de facturar? Lo desarrollamos mientras cerramos el contrato. Tú conoces el país y nos dices lo que hace falta.

— ANTE LOS CLIENTES

Cómo te presentas

Un cliente siempre tiene que saber con quién firma su contrato. Por eso en todas partes pone lo mismo.

CÓMO TE LLAMAS

Partner autorizado de Protiva para tu zona, una empresa independiente. El cliente firma su contrato con Protiva B.V.

CÓMO NO TE LLAMAS

Oficina, delegación o representante de Protiva. Jurídicamente no eres nada de eso, y un cliente lo lee como una promesa en nuestro nombre.

Lo que sigue siendo de Protiva

- los dominios con Protiva en el nombre, y el teléfono de nuestra web
- los contratos con los clientes, sus datos y sus facturas
- los creadores y embajadores de tu zona, a los que contratamos y pagamos nosotros
- el nombre: Protiva no aparece en el nombre de tu empresa, tu dominio ni tus cuentas en redes sociales

Trabajas con tu propio nombre comercial y desde tu propio dominio, con nuestro logotipo de partner según nuestra identidad visual.

Cómo nos dirigimos a los clientes

- ✓ Cada contacto empieza con tu nombre, con que trabajas en nombre de Protiva B.V. y con cómo puede oponerse la otra persona.
- ✓ Sin correos ni mensajes no solicitados donde la ley de tu país lo prohíbe. Recibes las normas de cada país por escrito.
- ✓ Ninguna retribución al administrador de un cliente. Si un administrador quiere algo para sus comunidades, el descuento va a la comunidad.
- ✓ Solo nuestro material y nuestra lista de precios. No prometes nada que el producto no haga ni nombras a competidores.
- ✓ Solo ves datos de clientes con su permiso, a través del acceso que te damos para ello.
- ✓ Engañar, enviar spam o provocar una brecha de datos es motivo para terminar de inmediato.

— CANDIDATURA

¿Por qué eres tú el partner de tu región?

Presenta tu candidatura con el formulario de protiva.eu. Te preguntamos por tu zona, tu empresa y tu experiencia. Sobre todo queremos saber por qué eres tú: tu red de contactos, tu plan para el primer año y cómo vas a cubrir ese año. Calcula un cuarto de hora.

¿Alguna pregunta antes? Escribe a info@protiva.eu.



Escanea el código o entra en
protiva.eu/ser-partner

Este folleto es información y no una oferta. Lo que vale es lo que figura en el contrato y en el documento informativo que recibes antes de firmar.