

# Programa de Partnership

Lead Ratings es un software de lead scoring que incrementa las ventas y optimiza la inversión en marketing



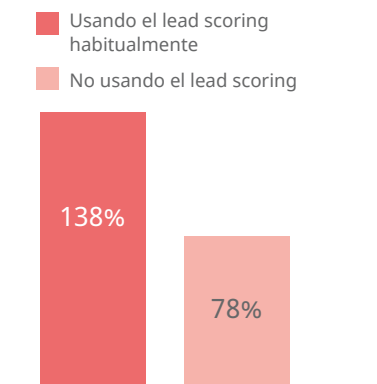
**LEAD RATINGS**

# ¿Qué es el Lead Scoring?

La utilización del conocimiento sobre los compradores, demográfico o de comportamiento, para maximizar el esfuerzo en marketing y ventas.

«Los equipos que implementan Lead Scoring consiguen una mejora media del 77% en el ROI»

## Average lead generation ROI



Fuente: ©2011 Marketing Sherpa B2B Marketing Benchmark Survey.

## ¿Por qué utilizar el Lead Scoring?

La ineficiencia en la adquisición de nuevos clientes repercute directamente en los resultados del negocio.

Los equipos de ventas tienen recursos limitados (personas, costes y tiempo).

Lead Scoring permite a los equipos de ventas y marketing priorizar los leads y maximizar la adquisición de nuevos clientes.

## ¿Qué valor aporta el Lead Scoring?

- Ratios de conversión más altos.
- Ciclos de venta más cortos.
- Incremento de los ingresos.

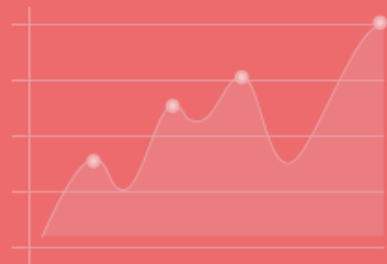
## ¿Cómo se obtiene el Lead Scoring?

Utilizando algoritmos predictivos y técnicas avanzadas de Machine Learning.



**LEAD RATINGS**

# ¿Qué es Lead Ratings?

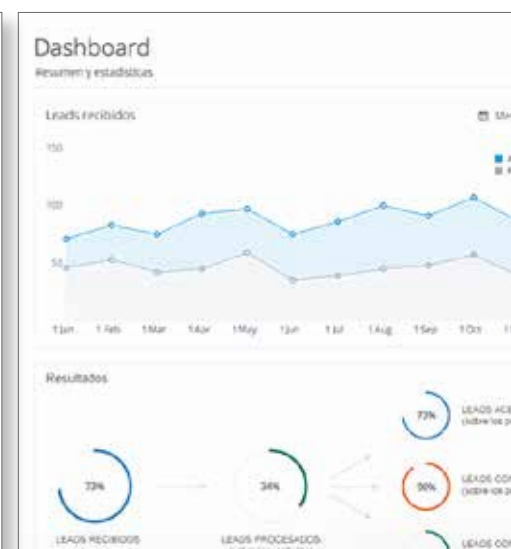


Lead Ratings es una solución SaaS que predice la probabilidad de que un usuario se convierta en venta.

Lead Ratings ayuda a las empresas a incrementar sus ventas y reducir sus costes comerciales.

## ¿Cómo funciona?

- Solución SaaS basada en machine learning avanzado
- Obtiene scoring en cualquier formato de usuario: lead, visita, app o registro de bbdd.
- Capaz de trabajar datos de cualquier sector o mercado.
- Integración mediante API con: CRM, Market Automation, Dialer, DSP, ...



# Nuestros resultados



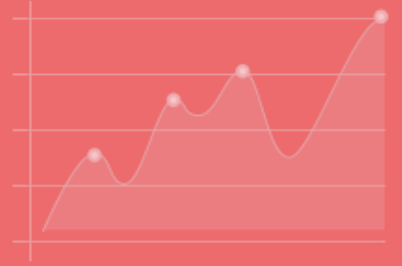
- El scoring de Lead Ratings tiene una precisión superior al 85%
- Lead Ratings consigue un incremento medio de ventas del 31%
- Lead Ratings consigue una reducción media de coste comercial del 24%

# Nuestra evolución

Lead Ratings nació en el 2014 como la primera solución SaaS de lead scoring en España y actualmente es la empresa líder en el mercado nacional.



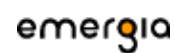
**LEAD RATINGS**



Lead Ratings cuenta con un equipo de Data Scientist y Data Engineers de alto nivel que dedican un 25% de su tiempo a su formación y actividades de I+D conjuntamente con el Instituto de Investigación en Inteligencia Artificial (IIIA) del CSIC.

## ¿Quién ya ha confiado en Lead Ratings?

Lead Ratings cuenta en la actualidad con 30 clientes de sectores muy diversos:



# Buscamos Partners

## Queremos construir



alianzas tecnológicas con empresas de software para ofrecer productos de mayor valor añadido al mercado.

## Buscamos



empresas con presencia internacional.

- Empresas de software de Marketing Automation, Customer Relationship Management (CRM) o Software para contact center (Dialers).
- Relaciones duraderas para crecer en mercados internacionales y situarnos conjuntamente como referentes del lead scoring.

Lead Ratings es fácilmente integrable, adaptándonos con facilidad a los modelos de negocio de los clientes.

## Compensación:

Ofrecemos un modelo de compensación muy atractivo y que incentiva el crecimiento conjunto.



**LEAD RATINGS**

# Beneficios del programa

---



## Condiciones

---

- Proactividad en la promoción de Lead Ratings.
- Independencia total en la gestión del cliente por parte del partner.
- Propuestas de colaboración y negociación de contratos por parte del partner.
- Postventa y renovación de contratos por parte del partner.
- Ofrecer a clientes el soporte técnico correspondiente a los niveles 1 y 2.
- Gestión de la facturación de los clientes por parte del partner.

# Membership Process



Las empresas que hayan sido cualificadas tendrán que seguir un proceso para convertirse en partner.

- Objetivos anuales antes de comenzar con la prospección.
- Plan de mejora de condiciones de compensación.
- Checks de situación recurrentes para conseguir una perfecta alineación entre partner y Lead Ratings.

**Lead Ratings acompañará al partner en sus primeras reuniones con el objetivo de acelerar el aprendizaje para que este obtenga plena independencia en el menor tiempo posible.**



#### Paso 1

Negociación de condiciones y proyecto piloto



#### Paso 2

Integración de Lead Ratings en Partner (APIs)



#### Paso 3

Formación y certificación



#### Paso 4

Definición de Portfolio de clientes y Business Plan



#### Paso 5

Prospección y primeras reuniones



#### Paso 6


Ventas y facturación


Contacta con nosotros




## LEAD RATINGS

 [lead-ratings.com](http://lead-ratings.com)

 [info@lead-ratings.com](mailto:info@lead-ratings.com)

 34 936313043

 Aribau 143, 5º 1ª - 08036 Barcelona