**CONTRIBUCION DE VALOR PARTNER MICROSIP**

El proyecto de contribución de valor de partners de Microsip tiene como objetivo establecer un marco justo y moderno para medir, impulsar y reconocer el desempeño de nuestros socios estratégicos. Este esquema se basa en cinco pilares fundamentales: **Impacto Colaborativo, Customer Success, Ventas y Crecimiento, Estructura y Desarrollo del Personal, e Imagen Institucional**, cada uno con indicadores claros y medibles que promueven la excelencia operativa, la satisfacción del cliente y la alineación con los valores corporativos.

A través de esta evaluación, buscamos fortalecer la relación con nuestros partners, identificar áreas de oportunidad y fomentar su desarrollo, ya sea que operen de manera independiente o con equipos establecidos. Este enfoque colaborativo y orientado a resultados garantiza que juntos podamos alcanzar nuevas metas, expandir mercados y seguir posicionando a Microsip como un referente en soluciones tecnológicas para las empresas.

|  |
| --- |
| 1.Impacto Colaborativo |
| 2.Customer Success |
| 3.Ventas y crecimiento |
| 4.Estructura y desarrollo del personal |
| 5.Imagen Institucional |

**CONTRIBUCION DE VALOR PARTNER MICROSIP**

**Impacto Colaborativo**

1. **Participación Activa**: Asistencia y contribución en reuniones, eventos o iniciativas de la empresa.
   * Métrica: Asistencia al 90% de los eventos planificados por Microsip.
2. **Desarrollo de Proyectos Conjuntos**: Colaboración en campañas, meetups o eventos.
   * Métrica: Participación en al menos 1 proyecto colaborativo anual.
3. **Adopción de Nuevas Herramientas**: Uso adecuado del CRM y herramientas Microsip.
   * Métrica: Uso activo del CRM en el 90% de los prospectos y oportunidades registradas.
4. **Impacto Social**: Participación en actividades de responsabilidad social empresarial.
   * Métrica: Participación en al menos 1 actividad social o comunitaria relevante al año.

**Customer Success/Satisfacción del Cliente**

1. **Customer Satisfaction Score (CSAT)**: Medición de satisfacción general del cliente.
   * Métrica: Puntaje CSAT superior al 80%.
2. **Net Promoter Score (NPS)**: Recomendación de clientes hacia otros.
   * Métrica: NPS promedio superior a 8.
3. **Tasa de Retención**: Porcentaje de clientes recurrentes en un período determinado.
   * Métrica: Retención superior al 85%.
4. **Tasa de Abandono**: Alineación con los acuerdos de nivel de servicio.
   * Métrica: Tasa de abandono inferior al 10%.

**Ventas y Crecimiento**

1. **Cumplimiento de Metas**: Objetivos reales vs. objetivos planteados.
   * Métrica: Logro de al menos el 90% de las metas trimestrales.
2. **Expansión de Mercado**: Nuevos clientes o penetración en áreas geográficas.
   * Métrica: Adquisición de al menos 2 nuevos clientes en mercados estratégicos por trimestre.
3. **Tasa de Conversión**: Porcentaje de prospectos que se convierten en clientes.
   * Métrica: Tasa de conversión superior al 25%.
4. **Insignia**: Mantiene o incrementa Insignia Microsip.
   * Métrica: Insignia mantenida o mejorada en comparación al período anterior.

**Estructura y Desarrollo del Personal**

1. **Plan de Carrera**: Cumplimiento del plan de carrera Microsip, por puesto.
   * Métrica: Plan de carrera establecido y actualizado para el 80% del personal.
2. **Capacitación del Equipo**: Formación, certificaciones o cursos complementarios.
   * Métrica: Al menos 5 horas trimestrales de capacitación por empleado.
3. **Tamaño y Estabilidad del Equipo**: Número de colaboradores y su retención.
   * Métrica: Retención del equipo superior al 90%.
4. **Satisfacción del Equipo**: Evaluaciones internas sobre el clima laboral.
   * Métrica: Clima laboral evaluado como "positivo" por el 80% del equipo.

**Imagen Institucional**

1. **Imagen Uniforme**: Vestimenta diaria y en eventos con la imagen corporativa.
   * Métrica: Uso de uniforme y branding corporativo en el 100% de las interacciones públicas.
2. **Visibilidad en el Mercado**: Publicidad, presencia en redes sociales o medios con identidad corporativa alineada.
   * Métrica: Al menos 1 publicación mensual en redes sociales alineada con la marca Microsip.
3. **Cumplimiento Ético**: Adherencia a los valores y principios de Microsip.
   * Métrica: Evaluación ética interna por Microsip con puntuación superior al 90%.