

Sesión 13: El Modelo Partnership - Socios en el Crecimiento

1. El Norte de la Sesión

Dejar de ser proveedores para ser socios estratégicos.

2. Concepto: Skin in the game

Ganamos cuando el cliente gana. Alineación total de incentivos.

3. El Gancho: El Socio de IA

'No me pagas por horas, me pagas por resultados automatizados'.