

# Modelo de Negocio B2B - Programa de Partners INMOVA

## Executive Summary

INMOVA lanza su **Programa de Partners B2B**, diseñado para bancos, multifamily offices, plataformas de membresía y otros intermediarios que deseen ofrecer la plataforma a sus clientes con personalización y beneficios económicos recurrentes.

## Objetivo

Permitir que entidades con acceso a grandes bases de clientes potenciales (estudiantes, suscriptores, clientes bancarios) puedan ofrecer INMOVA como un servicio de valor agregado, generando ingresos recurrentes para ambas partes.

## Perfiles de Partners Objetivo

### 1. Bancos y Entidades Financieras

- **Clientes objetivo:** Inversores inmobiliarios, propietarios con hipotecas
- **Valor agregado:** Gestión profesional de sus activos inmobiliarios
- **Beneficio para el banco:** Fidelización, nuevos productos, comisiones
- **Ejemplo:** Banco Santander, BBVA, CaixaBank

### 2. Multifamily Offices

- **Clientes objetivo:** Familias con patrimonio inmobiliario diversificado
- **Valor agregado:** Centralización y profesionalización de la gestión
- **Beneficio:** Servicio premium para clientes VIP, comisiones recurrentes
- **Ejemplo:** Abante, Singular Bank

### 3. Plataformas de Membresía

- **Clientes objetivo:** Estudiantes, jóvenes profesionales, nómadas digitales
- **Valor agregado:** Acceso a vivienda y gestión simplificada
- **Beneficio:** Nuevos servicios para miembros, ingresos adicionales
- **Ejemplo:** Zona 3, Urban Campus, The Collective

### 4. Asociaciones de Propietarios

- **Clientes objetivo:** Pequeños propietarios asociados
- **Valor agregado:** Herramientas profesionales a precio reducido
- **Beneficio:** Servicio diferenciador, comisiones

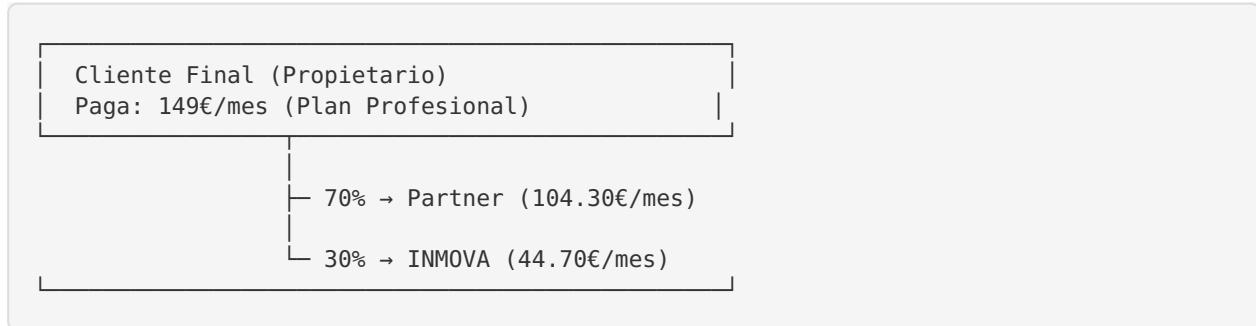
### 5. Consultoras Inmobiliarias

- **Clientes objetivo:** Clientes de asesoría inmobiliaria

- **Valor agregado:** Herramienta de gestión post-venta
- **Beneficio:** Retención de clientes, ingresos recurrentes

## Modelo de Comisiones

### Esquema Base



### Escala de Comisiones por Volumen

Clientes Activos	% Comisión Partner	Ejemplo (149€/mes)
1-10	20%	29.80€
11-25	30%	44.70€
26-50	40%	59.60€
51-100	50%	74.50€
101-250	60%	89.40€
251+	70%	104.30€

### Ejemplo Real: Banco con 50 clientes

Clientes activos: 50  
Precio por cliente: 149€/mes  
Comisión: 40% = 59.60€/cliente

Ingreso mensual Partner:  $50 \times 59.60\text{€} = 2,980\text{€}/\text{mes}$   
Ingreso anual Partner:  $2,980\text{€} \times 12 = 35,760\text{€}/\text{año}$

## Beneficios para los Partners

### 1. Ingresos Recurrentes

- Comisión mensual por cada cliente activo
- Modelo SaaS: ingresos predecibles y escalables

- Sin necesidad de desarrollo tecnológico propio

## 2. Personalización de Marca (White Label)

- Logo y colores corporativos del Partner
- Dominio personalizado (ej: inmobiliaria.bankosantander.com)
- Emails y comunicaciones con imagen del Partner

## 3. Dashboard Exclusivo para Partners

- Métricas en tiempo real de clientes
- Tracking de comisiones generadas
- Análisis de uso y engagement
- Reportes mensuales automáticos

## 4. Soporte y Formación

- Onboarding dedicado para el Partner
- Formación técnica del equipo del Partner
- Soporte técnico para clientes finales
- Materiales de marketing personalizados

## 5. Valor Agregado para Clientes

- Oferta diferenciadora en su cartera de servicios
- Fidelización de clientes existentes
- Captación de nuevos clientes
- Mejor experiencia del cliente

## 6. Rapidez de Implementación

- Sin inversión inicial en tecnología
- Plataforma lista para usar en 48 horas
- Sin necesidad de equipo técnico propio



## Caso de Uso: Banco Santander

### Contexto

Banco Santander quiere ofrecer a sus clientes con hipotecas una herramienta profesional de gestión inmobiliaria.

### Implementación

#### 1. Registro como Partner:

- Banco Santander se registra en el portal de Partners
- Configuración de marca: logo rojo, dominio personalizado

#### 2. Invitación a Clientes:

- El banco invita a 1,000 clientes seleccionados
- Email personalizado: "Gestiona tu propiedad con Santander"
- Onboarding simplificado con marca Santander

### 3. Activación:

- 150 clientes activan la plataforma (tasa conversión 15%)
- Cada cliente paga 149€/mes
- Banco recibe 60% de comisión (89.40€/cliente)

## Resultados Primer Año

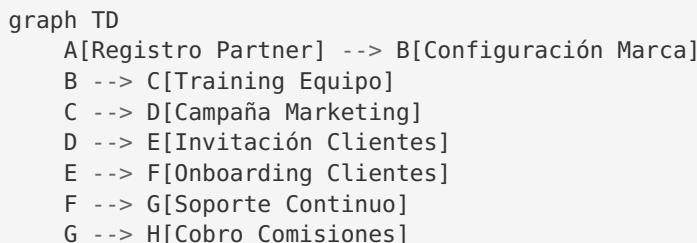
Clientes activos: 150  
 Comisión mensual:  $150 \times 89.40\text{€} = 13,410\text{€}/\text{mes}$   
 Comisión anual:  $13,410\text{€} \times 12 = 160,920\text{€}/\text{año}$

Beneficios adicionales:

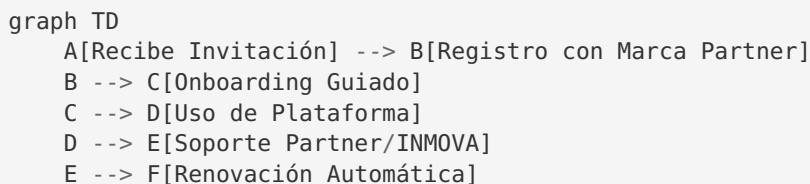
- Mayor fidelización de clientes
- Diferenciación frente a competencia
- Datos valiosos de cartera inmobiliaria
- Cross-selling de otros productos bancarios

## Flujo de Implementación

### Para el Partner



### Para el Cliente Final



## Requisitos Técnicos Implementados

### 1. Base de Datos

- Modelo `Partner` (datos del partner, configuración)
- Modelo `PartnerClient` (clientes vinculados)
- Modelo `Commission` (tracking de comisiones)
- Modelo `PartnerInvitation` (invitaciones enviadas)

## 2. APIs

- /api/partners/auth - Autenticación de Partners
- /api/partners/dashboard - Métricas y estadísticas
- /api/partners/clients - Gestión de clientes
- /api/partners/invitations - Sistema de invitaciones
- /api/partners/commissions - Consulta de comisiones

## 3. Interfaces

- Portal de registro de Partners
- Dashboard ejecutivo de Partners
- Sistema de invitaciones masivas
- Reportes y analytics
- Configuración de White Label

## 4. Automatizaciones

- Cálculo automático de comisiones mensuales
- Facturación automática a clientes finales
- Reportes mensuales a Partners
- Alertas de nuevos clientes
- Sistema de referidos

## Proyecciones de Crecimiento

### Escenario Conservador (Primer Año)

- 10 Partners activos
- Promedio 50 clientes por Partner
- Total: 500 clientes B2B
- Ingreso mensual INMOVA:  $500 \times 44.70\text{€} = 22,350\text{€}/\text{mes}$
- Ingreso anual INMOVA: 268,200€/año

### Escenario Optimista (Tercer Año)

- 50 Partners activos
- Promedio 100 clientes por Partner
- Total: 5,000 clientes B2B
- Ingreso mensual INMOVA:  $5,000 \times 44.70\text{€} = 223,500\text{€}/\text{mes}$
- Ingreso anual INMOVA: 2,682,000€/año

## Estrategia de Go-to-Market

### Fase 1: Lanzamiento Piloto (Mes 1-3)

1. Seleccionar 3 Partners beta (1 banco, 1 multifamily office, 1 plataforma)
2. Implementación y feedback
3. Ajustes del modelo

## Fase 2: Expansión Controlada (Mes 4-6)

1. Abrir registro a 20 Partners
2. Marketing dirigido a bancos y offices
3. Casos de éxito documentados

## Fase 3: Crecimiento Acelerado (Mes 7-12)

1. Apertura general del programa
2. Eventos y webinars para Partners
3. Programa de afiliados de segundo nivel

## Contacto y Recursos

**Email Partners:** partners@inmova.com

**Teléfono:** +34 900 123 456

**Portal Partners:** <https://inmova.app/partners>

**Documentación:** <https://docs.inmova.app/partners>

## KPIs del Programa

Métrica	Objetivo Año 1	Objetivo Año 3
Partners activos	10	50
Clientes B2B	500	5,000
MRR Partners	22,350€	223,500€
ARR Partners	268,200€	2,682,000€
Tasa conversión invitaciones	10%	15%
Retención clientes B2B	90%	95%

**Última actualización:** Diciembre 2025

**Versión:** 1.0

**Autor:** Equipo INMOVA - Enxames Investments SL