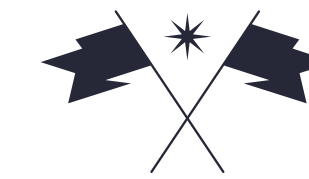


We [] launched  
a partnership  
program.



Un Hub de

## Alianzas estratégicas

Más que un canal de adquisición, es una oportunidad para crear valor conjunto, abrir nuevas oportunidades comerciales para tu agencia y expandir tu oferta de servicios respaldado por un partner con experiencia, estructura y capacidad de ejecución necesarias para acompañar tu crecimiento.

# Qué detectamos.

Las agencias necesitan un modelo flexible que les permita crecer sin tener un equipo de desarrollo de software.

Las agencias no están perdiendo clientes por falta de relaciones comerciales. Están perdiendo oportunidades porque el nivel de complejidad tecnológica creció más rápido que su capacidad de ejecución interna.

WA: (+52) 55 7490 7476

Toma la mejor decisión para tu agencia siendo nuestro partner.

# Cerramos esa brecha.



Incrementa tu ticket promedio

No pierdes cuentas por falta de capacidad técnica

Te apoyas en un equipo especializado con procesos probados

Reduce costos fijos y complejidad operativa



Ofrece soluciones avanzadas sin ejecutarlas internamente

# Qué resolvemos.

**caddi® Partner Program** permite a las agencias ampliar sus capacidades técnicas de forma ágil y estratégica, sin necesidad de incrementar estructura interna, asumir altos costos o rechazar oportunidades por falta de capacidad. Elegirnos es:

Aceptar proyectos más complejos

Responder a picos de trabajo sin comprometer calidad

Mantener la continuidad y confianza de tus clientes

<b>caddi® Partner Program</b> Referral Partner	<b>caddi® Partner Program</b> Commercial Partner	<b>caddi® Partner Program</b> Strategic Partner
<p>Qué hace el partner</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Detecta una oportunidad o necesidad en su cliente</li><li>• Comparte el lead con caddi®</li><li>• Realiza una introducción inicial (si es necesario)</li></ul> <p>Qué hace caddi</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Toma el control del proceso comercial</li><li>• Define la solución</li><li>• Ejecuta el proyecto</li></ul>	<p>Qué hace el partner</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Detecta la oportunidad</li><li>• Participa activamente en el proceso comercial</li><li>• Mantiene la relación con el cliente durante la venta</li></ul> <p>Qué hace caddi®</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Acompaña en la definición de la solución</li><li>• Construye la propuesta</li><li>• Lidera la parte técnica</li><li>• Ejecuta el proyecto</li></ul>	<p>Qué hace el partner</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Detecta y desarrolla la oportunidad</li><li>• Lidera la relación con el cliente</li><li>• Participa activamente en la solución</li><li>• Acompaña durante todo el ciclo del proyecto</li></ul> <p>Qué hace caddi®</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Actúa como su equipo técnico</li><li>• Define la arquitectura y solución</li><li>• Ejecuta el desarrollo</li><li>• Asegura calidad y entrega</li></ul>
<p>Comisión compartida</p> <h1>15%</h1>	<p>Comisión compartida</p> <h1>20%</h1>	<p>Comisión compartida</p> <h1>25%</h1>

# Cómo colaboramos.

## White Label

- Caddi es completamente invisible
- La agencia mantiene control total frente al cliente

## Co-creación

- Participación activa de Caddi
- La agencia comparte la gestión con nosotros

01

La agencia detecta una necesidad con su cliente

02

Se acerca a caddi® para validar viabilidad

03

Se construye una propuesta validada en conjunto

04

caddi® ejecuta (según el modelo definido)

WA: (+52) 55 7490 7476

05

Entrega de proyecto y cumplimiento de objetivos

# Qué proyectos hacemos.

El programa está enfocado en proyectos tecnológicos de alto valor y desarrollo a medida, donde las agencias necesitan respaldo técnico especializado para ejecutar con seguridad y calidad.

Sistemas internos operativos o administrativos

Dashboards y visualización de datos

Automatizaciones internas para empresas

Integraciones con ERP y plataformas de terceros

Soluciones tecnológicas diseñadas desde cero

Plataformas web personalizadas

# Administración de proyectos de inversión inmobiliaria

Plataforma web para la gestión integral de proyectos de inversión inmobiliaria, diseñada para facilitar el onboarding de inversionistas, la administración de campañas y el seguimiento del avance de proyectos.

## Principales funciones

- Administración centralizada de proyectos inmobiliarios.
- Gestión y seguimiento de campañas de inversión.
- Onboarding digital de clientes e integración de procesos KYC.
- Dashboard de seguimiento de avance de proyectos.
- Gestión documental para inversionistas.
- Seguimiento comercial de interesados e inversionistas.
- Administración de métricas de captación y fondeo.

The logo for Inverspot, featuring the word "Inverspot" in a bold, purple, sans-serif font, followed by a solid orange circle.

## Resultados / Impacto

- Mayor captación de inversionistas y proyectos de inversión.
- Incremento en eficiencia operativa para el lanzamiento de nuevas campañas.
- Reducción de fricción en procesos de incorporación de inversionistas.
- Mejor trazabilidad del proceso de inversión y seguimiento de proyectos.
- Centralización de información financiera y operativa en una sola plataforma.

# Sistema para auditoría de complejos

Plataforma integral para auditoría operativa de cines a nivel nacional, enfocada en estandarizar evaluaciones, monitorear indicadores operativos y mejorar la experiencia del invitado mediante información accionable en tiempo real.

## Principales funciones

- Aplicación móvil para evaluación operativa en sitio, con funcionamiento offline.
- Captura de evidencia fotográfica durante auditorías.
- Administración dinámica de criterios de evaluación por complejo y categoría.
- Acceso jerárquico a resultados por niveles administrativos y regiones.
- Dashboard operativo y de seguimiento con consolidación nacional.
- Comparativos históricos de desempeño por complejo y región.
- Seguimiento de incidencias y oportunidades de mejora.



## Resultados / Impacto

- Monitoreo quincenal de complejos a nivel nacional mediante una operación estandarizada.
- Reducción en tiempos de levantamiento y consolidación de resultados operativos.
- Mayor visibilidad del desempeño entre regiones y complejos.
- Implementación más oportuna de estrategias de mejora para fortalecer la experiencia del invitado.
- Centralización de información operativa para una toma de decisiones más ágil.

# Sistema de evaluación de experiencia del cliente en campo



Sistema de evaluación de experiencia del cliente en vuelos internacionales operado en AICM, orientado a recopilar información en campo para identificar oportunidades de mejora y comparar indicadores de experiencia frente a competidores.

## Principales funciones

- Encuestas configurables de forma remota.
- Aplicación de captura de encuestas offline en aeropuertos.
- Sincronización automática de resultados.
- Dashboard de seguimiento con comparativos entre aerolíneas.
- Segmentación de resultados por ruta, horario y tipo de vuelo.
- Estadísticas de desempeño y experiencia del pasajero.

## Resultados / Impacto

- Mayor visibilidad de experiencia frente a competidores en rutas clave.
- Identificación más ágil de oportunidades de mejora en vuelos internacionales.
- Generación de información estratégica para la toma de decisiones operativas.
- Consolidación de datos de experiencia del cliente en un solo entorno analítico.
- Mejor entendimiento de la percepción del pasajero en puntos críticos del viaje.

# Customer Experience Manager



Plataforma de gestión de experiencia del cliente enfocada en recopilar retroalimentación posterior al vuelo, monitorear indicadores de satisfacción y facilitar la atención oportuna de situaciones críticas.

## Principales funciones

- Invitación automatizada por correo electrónico al aterrizar.
- Encuesta web con datos de vuelo precargados.
- Monitoreo de resultados en tiempo real.
- Alertas para situaciones críticas que requieren atención inmediata.
- Dashboard de indicadores de experiencia segmentados por HUB, ruta y tipo de operación.
- Seguimiento de tendencias de satisfacción del cliente.

## Resultados / Impacto

- Detección oportuna de oportunidades de mejora en la experiencia del cliente.
- Atención más rápida a situaciones críticas reportadas por pasajeros.
- Visibilidad integral de la experiencia del cliente por HUB y ruta.
- Mejora continua basada en retroalimentación transaccional.
- Consolidación de indicadores de satisfacción para toma de decisiones operativas.

# Customer Experience Manager



Sistema de evaluación de experiencia para medir la calidad de atención y soporte brindado a clientes, facilitando el monitoreo de indicadores de satisfacción y la identificación de oportunidades de mejora.

## Principales funciones

- Envío automatizado de encuestas por correo electrónico.
- Evaluación de calidad del soporte mediante encuestas web.
- Dashboard y reportes de resultados en tiempo real.
- Seguimiento de indicadores de satisfacción del cliente.
- Segmentación de resultados por tipo de atención o incidencia.
- Identificación de áreas de mejora operativa.

## Resultados / Impacto

- Mayor visibilidad de la calidad de atención brindada a clientes.
- Mejor identificación de áreas de oportunidad en soporte.
- Consolidación de métricas de experiencia del cliente.
- Mayor capacidad de monitoreo sobre percepción del servicio.
- Fortalecimiento de procesos de mejora continua en atención.

# Sistema de activación de tarjetas de lealtad

Plataforma orientada a optimizar el proceso de activación de tarjetas de lealtad, facilitando el registro y validación de clientes para fortalecer estrategias de fidelización.

## Principales funciones

- Activación y registro digital de tarjetas de lealtad.
- Validación de información del cliente.
- Integración con sistemas de programas de fidelización.
- Dashboard de seguimiento de activaciones por tienda y región.
- Gestión de incidencias operativas relacionadas con registros.
- Reportes de adopción y desempeño.



## Resultados / Impacto

- Mayor agilidad en procesos de activación de tarjetas.
- Reducción de incidencias operativas relacionadas con registros.
- Mayor visibilidad de desempeño por tienda y región.
- Incremento en trazabilidad de clientes afiliados.
- Fortalecimiento de iniciativas de fidelización.

# Marketplace digital LUMO Financiera - TRIM



Marketplace digital para centralizar productos y servicios relacionados con vehículos usados, integrando financiamiento, seguros, talleres, refacciones y renta de autos dentro de una experiencia unificada.

## Principales funciones

- Sincronización de inventario con Intelimotor.
- Cálculo de seguros mediante integración con servicios de ANA Seguros.
- Integración con CRM para seguimiento de interesados y citas.
- Integración con sistema propio de gestión de rentas.
- Generación de cotizaciones y tablas de amortización en PDF.
- Administración centralizada de productos y servicios automotrices.

## Resultados / Impacto

- Mejora de experiencia del cliente mediante acceso centralizado a servicios.
- Reducción de fricción en procesos relacionados con vehículos usados.
- Mayor trazabilidad comercial mediante integración de sistemas.
- Agilidad en generación de cotizaciones financieras.
- Consolidación de servicios en una sola plataforma digital.

# Portal B2B para distribuidores

Portal de comercio electrónico B2B diseñado para optimizar la operación comercial con distribuidores, integrando procesos de ERP y comercio digital en una experiencia centralizada.

## Principales funciones

- Integración entre SAP y Shopify Plus.
- Restricción de catálogos y listas de precios por cliente.
- Consulta de estados de cuenta y saldos pendientes.
- Gestión de pedidos desde el portal B2B.
- Seguimiento de estatus de pedidos.
- Visualización de historial comercial por distribuidor.



## Resultados / Impacto

- Automatización de procesos operativos y reducción de errores manuales.
- Mejor experiencia digital para distribuidores.
- Visibilidad en tiempo real de estados de cuenta y pedidos.
- Mayor trazabilidad del proceso comercial.
- Agilidad en gestión de pedidos recurrentes y atención comercial.

# Asistente de venta en piso

Plataforma de apoyo para asesores de venta en piso, diseñada para consultar inventario en tiempo real y mejorar la experiencia de compra en una operación con más de 140 sucursales a nivel nacional.

## Principales funciones

- Consulta de existencias de tallas en tiempo real.
- Integración con ERP propio.
- Escaneo de productos mediante tablet.
- Solicitud de tallas a bodega desde piso de venta.
- Consulta de disponibilidad en tiendas cercanas.
- Dashboard de seguimiento operativo.
- Monitoreo y notificación de productos negados.



## Resultados / Impacto

- Reducción en tiempos de atención al cliente en piso.
- Mayor control sobre productos negados y oportunidades de venta perdidas.
- Mejor capacidad de reposición de inventario basada en demanda.
- Mayor visibilidad del inventario a nivel nacional.
- Mejora en la experiencia de compra y atención al cliente.

Hola, soy Jonathan.

# Hagamos equipo.

WhatsApp

WA: (+52) 55 7490 7476

Correo electrónico

[hola@caddi.mx](mailto:hola@caddi.mx)

Social Media

[@teamcaddi](#)