

€ Comisiones — Leads de Email

Para el equipo comercial · Iberia Growth

¿Qué es un “lead de email”?

Son los clientes potenciales que te llegan a través de nuestro **bot de email**: negocios a los que les mandamos un correo y **han respondido mostrando interés**.

Es decir, cuando los recibes **ya levantaron la mano**: dijeron “sí, me interesa, contadme más”. A diferencia de la llamada en frío, aquí no tienes que romper el hielo desde cero — el cliente ya viene predispuesto. Tu trabajo es **llamarle, terminar de convencerle y cerrar**.

Tu comisión

✉ **Lead de email → 12% del setup**

- Se calcula **solo sobre el setup** (el pago único de instalación del servicio).
- La **mensualidad NO lleva comisión**.
- Cobras la comisión cuando el cliente **firma y paga** el setup.

Ejemplo

Cierras un cliente de email con un **setup de 6.000 €**:



Concepto	Importe
Setup que paga el cliente	6.000 €
Tu comisión (12%)	720 €

Otro ejemplo rápido, setup de **3.000 €** → tu comisión: **360 €**.

💡 **Fórmula sencilla:** comisión = setup × 0,12 (o sea, el setup dividido entre 100 y multiplicado por 12).

¿Por qué el email es 12% y no más?

No es algo arbitrario: la comisión va ligada a **cuánto trabajo de convencer queda** cuando recibes el lead.

Origen del lead	Cómo llega	Tu trabajo
 Llamada en frío	Helado, no te conoce de nada	Llamar a puerta fría, romper el hielo, convencer y cerrar → mucho
 Email (bot)	Caliente, ya respondió interesado	Llamar y cerrar → menos

En el lead de email **gran parte del trabajo de captar el interés ya está hecho** (el cliente respondió solo). Por eso la comisión es menor que la de la llamada en frío — pero sigue siendo tuya por cerrar la venta.

En resumen

- **Lead de email = 12% del setup.**
- Solo sobre el setup, no sobre la mensualidad.
- Se cobra al firmar y pagar el cliente.

Cualquier duda con un caso concreto, pregúntale a Carla y te lo calcula al momento.