

# XALDIGITAL



MODELO DE PARTNERSHIP

## Hologram Brain + Xal Digital

Colaboración, reparto de responsabilidades y revenue share para soluciones de Sales Force Empowerment.

*Documento confidencial · Abril 2026*

# Por qué somos Partners

Xal Digital es la cara ante el cliente y aporta la infraestructura tecnológica; Hologram Brain opera desde atrás con el producto y la metodología comercial. Juntos, ofrecemos una solución end-to-end que ningún otro jugador puede entregar de forma aislada.

## Hologram Brain

### EL PRODUCTO Y LA TECNOLOGÍA

- Plataforma de Salesforce Empowerment (What's app + WebApp)
- Metodología Hologram Brain: diagnóstico, diseño de incentivos, gamificación y formación
- Especialización única en fuerzas de ventas (vendedor, gerente, director)
- Motor de gamificación, concursos, rachas y rankings
- Canal What's app como punto de contacto diario

## Xal Digital

### LA INFRAESTRUCTURA Y LOS DATOS

- AWS Premier Partner (Rising Star 2021-2022)
- Journey to Cloud, AI & Data Science, Data Governance
- Integración de datos ETL/ELT, pipelines y data lakes en AWS
- Customer Experience: apps móviles, chatbots con IA generativa
- Alianzas: Snowflake, Datadog, Dynatrace, HashiCorp

## Alcance del producto Hologram Brain

Hologram Brain es un producto único enfocado exclusivamente en la fuerza de ventas. No es una suite genérica — es una plataforma especializada que cubre el ciclo completo de empowerment comercial para tres roles:

### Vendedor

#### EJECUTA

Ejecuta en campo: visitas, pedidos, cobertura, cobros

- What's app diario con metas e incentivos
- Ranking y concursos en tiempo real
- Feedback inmediato

### Gerente

#### INTERVIENE

Supervisa equipos, interviene en desviaciones, coaching

- Dashboard por equipo
- Alertas de bajo rendimiento
- Herramientas de intervención

### Director

#### DIRIGE

Define estrategia comercial, asigna recursos, toma decisiones

- BI ejecutivo y benchmarks
- ROI de incentivos
- Visión consolidada

## Industrias aplicables

Cualquier industria con fuerza de ventas en campo o canal de distribución.

Farmacéutica

CPG

Retail

Financiera

Industrial

Automotriz

Logística

## Capacidades de la plataforma

- Canal de what's app; comunicación diaria automatizada con vendedores
- WebApp por rol: dashboards personalizados con vistas diferenciadas
- Motor de gamificación: concursos, rachas, rankings, badges e incentivos variables
- Business Intelligence: benchmarks patrones de incentivos, predicción de cumplimiento
- Metodología Hologram Brain: framework propietario de diagnóstico e implementación
- Reglas de negocio: toda la lógica comercial vive dentro de HB

## Tabla de sinergia

| Capacidad                      | Hologram Brain                                     | Xal Digital                     |
|--------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------------------|
| Producto/Plataforma            | ✓ Dueño del producto                               | Soporte infra AWS               |
| Metodología comercial          | ✓ Hologram Brain (propiedad HB)                    | -                               |
| Integración de datos           | Spec funcional                                     | ✓ ETL, Pipelines, APIs          |
| Infraestructura cloud          | -                                                  | ✓ AWS Premier Partner           |
| Reglas de negocio y estrategia | ✓ Lógica comercial, KPIs, incentivos, segmentación | -                               |
| Business Intelligence          | ✓ Benchmarks, patrones, insights de ventas         | Provee infraestructura de datos |
| AI & Modelos predictivos       | ✓ Define qué se modela y reglas de negocio         | Ejecutra: ML, NLP, pipelines    |
| What's app & Gamificación      | ✓ Dueño del canal                                  | -                               |
| Dashboards y Webapp            | ✓ Plataforma propia por rol                        | -                               |

# Modelo de servicio por fase

El modelo de servicio de Hologram Brain tiene 4 fases. Xal Digital es la cara ante el cliente en todas ellas. HB opera desde atrás con producto, metodología y negocio.

## 1 Discover - Diagnóstico estratégico

| Actividad          | Xal Digital (cara al cliente)                                              | Hologram Brain (back)                                                 |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Sesión estratégica | Lidera la reunión con Dirección Comercial, presenta la solución conjunta   | Aporta visión de Metodología HB, KPIs de éxito y alcanc del programa  |
| Diagnóstico HB     | Coordina acceso a datos del cliente, facilita reuniones con áreas técnicas | Ejecuta diagnóstico: roles, incentivos, oportunidades, ficha técnica  |
| Business Case      | Presenta al cliente y gestiona la toma de decisión                         | Construye ROI proyectado, ingresos no capturados y propuesta de valor |

## 2 Create - Implementación

| Actividad              | Xal Digital (cara + infra)                                 | Hologram Brain (back + producto)                                        |
|------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Tableros por rol       | Provee capa de datos: vistas, APIs                         | Configura y despliega dashboards en plataforma propia por rol           |
| Integración de datos   | ETL/ELT, pipelines, conexión a ERP/CRM, data lake AWS      | Spec funcional de datos requeridos: ventas, inventario, metas, variable |
| What's app Channel     | API de integración, infraestructura de envío masivo        | Configuración de mensajes, templates, flujo diario por rol              |
| Gamificación           | Backend de procesamiento, lógica de cálculo en tiempo real | Diseño de concursos, rachas, rankings, reglas de incentivos             |
| BI y reglas de negocio | Provee infraestructura de datos (storage, computing)       | Define KPIs, reglas de negocio, segmentación, benchmarks y modelos      |

## 3

## Sustain - Operación continua

| Actividad          | Xal Digital (cara al cliente)                                               | Hologram Brain (back)                                                                |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Operate</b>     | Gestiona relación con cliente, presenta reportes, carga de datos recurrente | Opera campañas whats app, monitorea adopción, genera contenido de reportes           |
| <b>Maintain</b>    | Soporte técnico N2, SLA de infraestructura, parches y actualizaciones       | Actualización de metas, ajustes de configuración de incentivos                       |
| <b>Enhance</b>     | Nuevas integraciones de datos, mejora de performance de infra               | Define estrategia de mejora: nuevos concursos, optimización de incentivos, expansión |
| <b>BI Continui</b> | Mantiene pipelines actualizados y ejecuta modelos según spec de HB          | Analiza resultados, genera benchmarks, ajusta reglas de negocio y estrategia         |

## 4

## Enable - Transferencia

| Actividad                     | Xal Digital (cara al cliente)                                     | Hologram Brain (back)                                                      |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>HB Academy</b>             | Coordina con cliente, capacitación técnica en infra y pipelines   | Entrega contenido: certificación en metodología HB, plataforma, incentivos |
| <b>Centro de competencias</b> | Documentación de arquitectura, runbooks técnicos, troubleshooting | Playbooks comerciales, procesos de operación, roles internos sugeridos     |

# Modelo de Revenue Share

El ingreso del partnership se estructura en tres líneas de revenue. Cada línea tiene un reparto distinto según el valor aportado de cada partner.

## 1 Líneas de ingreso

| Línea de ingreso            | HB  | XD  | Justificación                                         |
|-----------------------------|-----|-----|-------------------------------------------------------|
| Licencia de plataforma      | 85% | 15% | HB es dueño del producto. XD opera la infra           |
| Servicios de implementación | 50% | 50% | Trabajo compartido: HB metodología, XD técnico        |
| Operación mensual (Sustain) | 60% | 40% | HB gestiona contenido y negocio. XD mantiene infra    |
| Capacitación / Enable       | 70% | 30% | La IP de la metodología es de HB. XD capacita técnico |

## 2 Revenue share por modelo de entrega

Según el modelo que elija el cliente, el peso de cada partner cambia;

### Llave en mano

MODELO A

**65% / 35%**

HB y XD hacen todo. El cliente recibe resultados.  
Fases: Discover + create + Sustain

### Implementa y transfiere

MODELO B

**55% / 45%**

Implementación conjunta + habilitación. XD tiene más peso por Enable técnico.

### Centro de competencias

MODELO C

**60% / 40%**

HB transfiere metodología. XD transfiere capacidad técnica. Soporte N2 post-transferencia

# Ejemplo económico: Mod A.

Proyecto tipo Llave en mano para una empresa con 200 vendedores, 20 gerentes y 5 directores.

| CONCEPTO                | TOTAL PROYECTO    | Hologram Brain    | Xal Digital     |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| Discover (one-time)     | \$180,000 MXN     | \$126,000 (70%)   | \$54,000 (30%)  |
| Create / Implementación | \$450,000 MXN     | \$225,000 (50%)   | \$225,000 (50%) |
| Licencia mensual        | \$120,000 MXN/mes | \$102,000 (85%)   | \$18,000 (15%)  |
| Operación mensual       | \$80,000 MXN/mes  | \$48,000 (60%)    | \$32,000 (40%)  |
| Total año 1             | \$3,030,000 MXN   | \$2,151,000 (71%) | \$879,000 (29%) |

Nota: Los montos son ilustrativos y se ajustan por cliente según tamaño de fuerza de venta, complejidad de datos y alcance geográfico.

## Reglas del Partnership

### Go-to-Market conjunto

- Xal Digital es la cara ante el cliente y gestiona la relación comercial. Hologram Brain opera desde atrás aportando producto y metodología.
- Hologram Brain puede identificar oportunidades y referirlas a Xal Digital para que las presente a sus clientes.
- **Fee de referencia: 10%** del primer año de licencia para oportunidades que HB refiera a XD sobre otros productos o servicios de XD (no sobre la plataforma HB).
- **Bono de ventas para XD: 15%** de la licencia del primer año por cada nuevo cliente cerrado por XD que contrate la plataforma HB.
- Ambos partners pueden usar el logo del otro en materiales conjuntos previa aprobación.

### Protección de acceso al cliente

- XD se compromete a presentar a HB con los stakeholders clave del proyecto (Director Comercial, Gerente de Operaciones) dentro de los primeros 30 días de cada proyecto.
- HB tendrá un canal de comunicación técnico directo con el equipo operativo del cliente para temas de configuración de plataforma (siempre con copia a XD).
- En caso de terminación del partnership, se garantiza un período de transición de 6 meses donde HB mantiene acceso a los proyectos activos
- El registro de clientes atendidos es compartido: ambos partners mantienen un log actualizado de clientes, contactos y estado de proyectos

## Propiedad intelectual

La IP de cada partner está claramente separada. La IP conjunta requiere definición explícita para evitar conflictos futuros.

### IP EXCLUSIVA - Hologram Brain

- Plataforma HB (código fuente, arquitectura funcional, UI/UX)
- Metodología Hologram Brain (framework, procesos, materiales)
- Contenido de gamificación, templates WhatsApp, lógica de incentivos
- **Toda la lógica de negocio:** reglas comerciales, estrategia de ventas, KPIs, modelos de segmentación y frameworks de análisis
- Cualquier mejora o adaptación de la Metodología HB — incluso si XD contribuye — es propiedad de HB

### IP EXCLUSIVA - Xal Digital

- Pipelines de datos, arquitectura AWS, código de integración (ETL/ELT)
- Modelos de ML genéricos no vinculados a la plataforma HB

## IP CONJUNTA - Reglas claras

Si XD construye algo sobre la plataforma HB o Metodología HB (conectores, extensiones, integraciones), la IP es de HB con licencia de uso para XD dentro del partnership. Si HB construye algo sobre la infra de XD (adaptaciones AWS), la IP de esa capa técnica es de XD. Lo que no caiga en ninguna categoría se documenta en un Anexo de IP firmado al inicio de cada proyecto. Al terminar, cada partner conserva su IP exclusiva y pierde la licencia de uso sobre la IP del otro.

## Propiedad de datos, BI y reglas de negocio

### Principio clave

La inteligencia que genera la plataforma y toda la lógica de negocio son los activos más valiosos a largo plazo. HB es dueño absoluto de la capa de negocio. XD opera exclusivamente la capa de infraestructura y datos crudos.

- **HB es dueño de todas las reglas de negocio:** lógica comercial, KPIs, estrategia de incentivos, segmentación de fuerza de ventas, y cualquier framework de análisis o decisión.
- **HB es dueño del BI:** benchmarks de industria, patrones de incentivos, qué funciona por vertical, modelos de adopción y engagement.
- Los datos agregados y anonimizados (métricas de rendimiento, tasas de conversión, efectividad de incentivos) son propiedad de HB.
- **XD no puede comercializar, analizar ni construir productos o modelos propios** con la data de la plataforma HB.
- Los modelos predictivos entrenados con datos de HB son co-propiedad, pero HB retiene el derecho exclusivo de uso comercial sobre insights de ventas.
- Al terminar el partnership, XD devuelve o destruye toda la data, modelos e insights derivados en un plazo máximo de 30 días.

## SLAs y responsabilidades

XD es responsable ante el cliente del resultado integral. HB es responsable ante XD del producto y la operación. Compromisos concretos:

### Compromisos de HB > XD

- **Uptime de plataforma:** 99.5% mensual (excluyendo ventanas de mantenimiento)
- **Incidentes críticos:** respuesta en máximo 1 hora
- **Incidentes no críticos:** respuesta en máximo 4 horas hábiles
- **Campañas y contenido:** según calendario, máximo 2 días de tolerancia

### Compromisos de XD > HB

- Uptime infra AWS: 99.9% mensual
- Incidentes de datos/pipelines: 4 horas (críticos), 24 horas (no críticos)
- Reporte mensual de estado de infraestructura y consumo AWS

## Escalamiento

**Nivel 1:** XD gestiona directamente con el cliente.

**Nivel 2:** HB recibe requerimientos funcionales vía canal dedicado (Slack/Teams).

**Nivel 3:** Escalamiento ejecutivo — reunión entre directores en 48 horas

## Terminación y transición

El partnership puede terminarse por cualquiera de las partes bajo las siguientes condiciones:

- Aviso previo: mínimo 90 días de anticipación por escrito.
- Proyectos activos: ambos partners se comprometen a terminar los proyectos en curso hasta su fase actual. No se inician nuevos proyectos después del aviso.
- Período de transición: 6 meses post-aviso donde HB mantiene acceso a clientes activos para asegurar continuidad del servicio.
- Clientes activos: XD facilita la presentación directa de HB con cada cliente activo antes de que termine la transición.
- IP y datos: cada partner recupera su IP exclusiva. La data de BI y modelos derivados se devuelven a HB. XD destruye copias en 30 días.
- No competencia: durante 12 meses post-terminación, XD no podrá ofrecer una solución de Sales Force Empowerment con metodología similar a Hologram Brain a los clientes atendidos conjuntamente.
- Terminación por causa: en caso de incumplimiento material (SLAs incumplidos 3 meses consecutivos, falta de pago, violación de confidencialidad), la terminación puede ser inmediata con 30 días de aviso.

## Revisión y ajustes

- Revisión trimestral del modelo con métricas: # proyectos, revenue, NPS de clientes, SLA cumplido.
- Los porcentajes de revenue share pueden ajustarse con acuerdo mutuo basado en datos de operación.

MODELO DE PARTNERSHIP

**XALDIGITAL**



HOLOGRAM  
**BRAIN**