

ANCLORA PRIVATE ESTATES · SYNERGI

Guía del Partner

Documento de referencia para profesionales y compañías que desean colaborar con Anclora Private Estates a través del portal de partners Synergi. Aquí se explica el proceso completo, desde la solicitud inicial hasta el uso del workspace privado una vez admitido.

SOLICITUD DE PARTNERSHIP

REVISIÓN CURADA

ACTIVACIÓN PRIVADA

WORKSPACE PARTNER

1. Qué es Synergi

Synergi es la aplicación independiente de partners del ecosistema Anclora. Funciona como una puerta de entrada curada para colaboradores estratégicos, especialistas premium, advisors, perfiles de referral y partners capaces de aportar valor real a Anclora Private Estates y a sus operaciones.

No es un acceso abierto ni automático. El alta como partner requiere solicitud previa, revisión interna y aprobación expresa por parte del equipo de Anclora.

2. Cómo empieza el proceso

Entrada desde Private Estates

El usuario accede desde el Área Privada de Anclora Private Estates y entra en el Portal de Partner.

Pantalla pública mixta

Al entrar en Synergi verá dos caminos: solicitud de partnership y acceso para partners ya aprobados.

3. Proceso de solicitud de partnership

1. Completar el formulario público de solicitud con nombre, empresa, email profesional, especialidad y propuesta de colaboración.
2. Aportar contexto suficiente para que Anclora pueda valorar encaje, cobertura, nivel de servicio y propuesta de valor.
3. Superar la verificación anti-spam mediante reCAPTCHA.
4. Aceptar la política de privacidad aplicable al proceso de admisión.
5. Enviar la solicitud desde Synergi.

Consejo: cuanto más concreta y ejecutiva sea la propuesta, más fácil será que el equipo entienda el valor del partnership.

4. Qué revisa Anclora

Encaje con la marca

Compatibilidad con el posicionamiento premium y la forma de trabajar de Anclora Private Estates.

Especialidad real

Experiencia, credibilidad y nivel de especialización del partner en su vertical.

Valor operativo

Capacidad de aportar referrals, ejecución, inteligencia de mercado o soporte curado al ecosistema.

Trazabilidad y servicio

Capacidad de colaboración estructurada, tiempos, calidad de respuesta y seriedad profesional.

5. Resultado de la solicitud

Tras la revisión interna, la solicitud puede resolverse de dos maneras.

Solicitud admitida

El candidato recibe un email de aprobación con las credenciales iniciales, el código de acceso y la ruta para entrar por primera vez al login privado de Synergi.

Solicitud no admitida

El candidato recibe la comunicación correspondiente. La no admisión no implica un juicio personal, sino una decisión de encaje, timing o prioridad operativa.

6. Primer acceso una vez admitido

1. Entrar en Synergi desde la ruta privada para partners aprobados.
2. Introducir el email aprobado y el código inicial recibido por email.
3. Completar la activación del acceso creando una contraseña estable.
4. Acceder a partir de ese momento mediante login recurrente.

Si el partner pierde el email original o el acceso caduca, podrá solicitar una reemisión de credenciales desde la propia aplicación.

7. Qué encontrará el partner dentro del workspace

Overview

Resumen ejecutivo del partnership, estado de cuenta, prioridades y señales activas.

Partner Profile

Ficha operativa con headline, regiones, idiomas, tags de servicio y enlaces clave.

Assets & Documents

Documentos privados, playbooks, briefs y materiales curatoriales publicados por Anclora.

Referrals & Opportunities

Canal para compartir referrals, revisar oportunidades activas y dejar trazabilidad comercial.

8. Qué se espera del partner

- Mantener actualizado su perfil operativo.
- Usar Synergi como canal estructurado para referrals, contexto y materiales.
- Cuidar la calidad, claridad y confidencialidad de la información compartida.
- Trabajar con tiempos y estándares acordes a la marca Ancora.
- Respetar la naturaleza privada y curada del ecosistema.

9. Buenas prácticas para aumentar el valor del partnership

- Presentar referrals bien contextualizados y con fit real.
- Solicitar asset packs solo cuando exista una necesidad concreta de colaboración.
- Responder con rapidez a oportunidades activas.
- Mantener comunicación precisa, ejecutiva y trazable.
- Entender que la relación se construye sobre consistencia, no solo sobre una aceptación inicial.

10. Soporte y continuidad

Synergi incorpora soporte de acceso y reemisión de credenciales. Si un partner ya aprobado no encuentra su email de activación o necesita ayuda para retomar el acceso, puede usar las rutas de soporte disponibles dentro de la app.

La colaboración con Ancora no termina en la admisión: empieza realmente cuando el partner entra en el workspace, mantiene su perfil vivo y trabaja de forma coordinada con el ecosistema.