



PROGRAMA DE SOCIOS SDT

Expansión regional con pilotos de drones profesionales
y socios técnicos en Suecia

STOCKHOLM DRONE TEKNIK AB

Material informativo y de presentación

Versión 1.0 | 30 mayo 2026

RESUMEN

Contenido

El documento está estructurado para reuniones, presentaciones digitales y futuras conversaciones contractuales.

01 Construye tu actividad regional junto a SDT	13 SDT Professional Partner
02 Sobre Stockholm Drone Teknik AB	14 Comparación entre niveles de socios
03 Una estructura regional para toda Suecia	15 Formación y desarrollo de competencias
04 Servicios dentro del Programa de socios SDT	16 Distribución transparente de ingresos
05 Cómo funciona la colaboración	17 Equipo avanzado - modelo de costes claro
06 SDT como operador UAS central	18 Ejemplos económicos - modelos básicos
07 Permisos, declaraciones y documentación	19 Ejemplos económicos - equipo avanzado
08 Estructura de seguros y control de riesgos	20 Viajes y disponibilidad regional
09 Entrega profesional de proyectos mediante HiDrive	21 Equipo, compras y alquiler regional
10 Principio básico de la colaboración comercial	22 Qué esperamos - y qué ofrece SDT
11 SDT Strategic Partner	23 Siguiendo el paso
12 SDT Regional Partner	24 Información importante

Incluido..... 1

Incluido..... 1

Condiciones importantes..... 1

Ejemplo 1 - Cliente de SDT y equipo propio del socio..... 1

Ejemplo 2 - El socio trae el cliente..... 1

Ejemplo 3 - LiDAR con Matrice 400 de SDT..... 1

Ejemplo 4 - Equipo avanzado de SDT como complemento..... 1

Tabla de contenido automática

El resumen anterior es visible directamente. En Microsoft Word también hay un campo automático de contenido que puede actualizarse al editar el documento.

Construye tu actividad regional junto a SDT

El Programa de socios SDT combina presencia local con una estructura nacional común para tecnología, calidad y gestión de clientes.

Stockholm Drone Teknik AB desarrolla un programa regional de socios para pilotos de drones profesionales y operadores técnicos en Suecia. El modelo permite realizar encargos localmente manteniendo la misma estructura de calidad, documentación, comunicación con el cliente y entrega en cualquier región.

El socio dirige su propia actividad y trabaja como subcontratista independiente. SDT se encarga de forma central del nombre comercial, la web, SEO, marketing, consultas de clientes, análisis de necesidades, ofertas, facturación, coordinación operativa y entrega digital del proyecto. El socio se centra en ejecutar los encargos aceptados de forma profesional y según las rutinas de SDT.

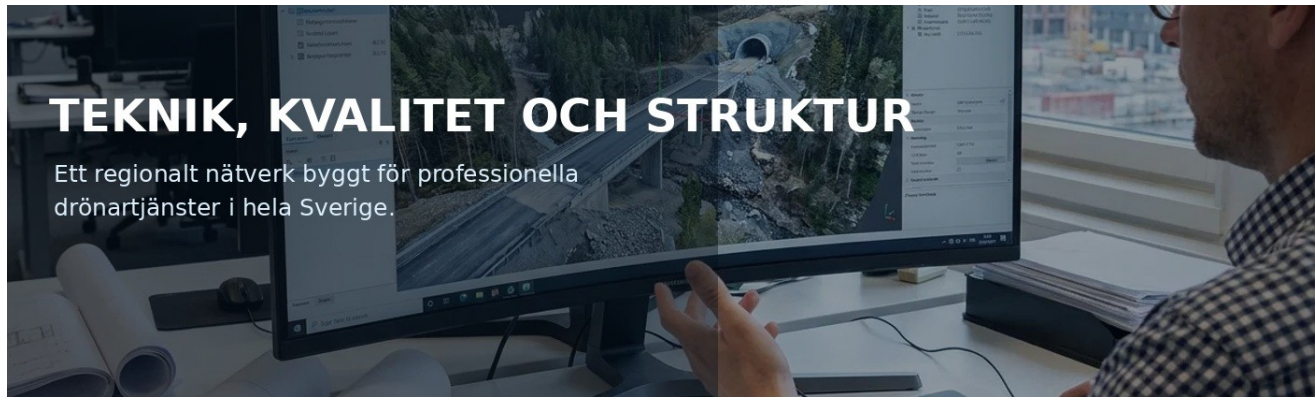
MARCA Y VISIBILIDAD Trabaja bajo una marca profesional con web, SEO y marketing comunes.	CLIENTE Y OFERTA SDT gestiona consultas entrantes, análisis de necesidades, ofertas y facturación al cliente final.
ESTRUCTURA OPERATIVA La planificación, evaluación de riesgos, documentación y gestión de permisos se coordinan centralmente cuando el encargo se realiza bajo SDT.	HIDRIVE El material del proyecto se entrega en una estructura uniforme mediante la plataforma central HiDrive de SDT.
FORMACIÓN Los socios regionales y profesionales acceden a formaciones internas y rutinas de trabajo definidas.	EQUIPO Los socios pueden usar equipo propio aprobado, comprar paquetes de equipo o usar equipo avanzado de SDT según las condiciones.

Presencia local. Estructura nacional. Entrega profesional.

El objetivo es construir una organización escalable donde SDT y el socio puedan crecer juntos sin comprometer la calidad, la seguridad o la experiencia del cliente.

Sobre Stockholm Drone Teknik AB

La organización central detrás de la red de socios.



Stockholm Drone Teknik AB trabaja con servicios profesionales de drones y recopilación técnica de datos. La actividad se enfoca en encargos donde la tecnología con drones puede crear documentación más clara, flujos de trabajo más eficientes y mejores bases de decisión para empresas, propietarios de inmuebles, constructoras, municipios y otras organizaciones.

El programa de socios es el siguiente paso en el desarrollo de la actividad. Mediante socios regionales, SDT puede ofrecer tiempos de respuesta más cortos, menores costes de viaje innecesarios y mejor disponibilidad local, manteniendo un estándar común de planificación, calidad y entrega de proyectos.

ORGANIZACIÓN CENTRAL SDT coordina marca, marketing, diálogo con clientes, ofertas, facturación y desarrollo de servicios.	CAPACIDAD LOCAL El socio realiza encargos en su región con la competencia, el equipo y la disponibilidad adecuados.
CALIDAD TÉCNICA La red debe poder trabajar tanto con inspecciones sencillas como con recopilación avanzada de datos.	ENTREGA UNIFORME El material del cliente se gestiona con rutinas comunes y se entrega mediante HiDrive.

Una estructura regional para toda Suecia

La primera fase se centra en regiones seleccionadas y luego se amplía según la demanda.

La visión es crear una red profesional con presencia regional en distintas partes de Suecia. El programa debe permitir aceptar más encargos, reducir tiempos de viaje y usar la competencia especializada adecuada donde se necesite. La prioridad regional significa que se contacta temprano a socios relevantes, pero nunca dejando de lado calidad, disponibilidad o competencia correcta.



Estructura regional ilustrativa. Los límites y prioridades exactos se definen en cada diálogo con el socio.

TIEMPOS DE RESPUESTA MÁS CORTOS Los recursos locales pueden llegar antes al cliente cuando el encargo requiere presencia en sitio.	MENORES COSTES DE VIAJE Cuando la competencia correcta existe regionalmente, disminuye la necesidad de viajes innecesarios desde Estocolmo.
MÁS ESPECIALISTAS La red puede desarrollar competencias en inspección, medición, LiDAR y limpieza con dron.	MEJOR ESCALABILIDAD SDT puede aceptar más encargos sin perder control sobre calidad, documentación y entrega.

Servicios dentro del Programa de socios SDT

El socio trabaja con uno o varios servicios según experiencia, autorización, disponibilidad y equipo.



TJÄNSTER MED TEKNISK HÖJD

Inspektion, inmätning, LiDAR, dokumentation och specialanpassade uppdrag.

INSPECCIÓN CON DRON

Inspección de techos, fachadas, inmuebles, documentación de obra, control de paneles solares y documentación visual de entornos de difícil acceso.

MEDICIÓN Y DATOS TÉCNICOS

Fotogrametría, ortofoto, nubes de puntos, modelos 3D, cálculos de volumen, cartografía, medición de control, modelos de terreno y recopilación de datos para proyectos.

LIDAR Y ESCANEEO LÁSER

Nubes de puntos georreferenciadas, entrega en formatos LAS y LAZ, documentación de terreno y trabajos en zonas con vegetación.

INSPECCIÓN TERMOGRÁFICA

Documentación termográfica como parte de inspecciones relevantes cuando existen equipo, competencia y condiciones adecuadas.

LIMPIEZA CON DRON

Limpieza de fachadas, techos, paneles solares y otros trabajos de limpieza donde el dron sea una solución adecuada y segura.

ALQUILER DE EQUIPO

Los socios pueden ofrecer voluntariamente su equipo en alquiler mediante la web oficial de SDT según acuerdo separado.

ENCARGOS ADAPTADOS

Los encargos pueden planificarse según las necesidades reales del cliente, requisitos técnicos, condiciones del lugar y situación de permisos.

EQUIPO ENTERPRISE AVANZADO

La red puede usar, por ejemplo, Matrice 400, Zenmuse L2, L3, P1 y otros sensores enterprise cuando el encargo lo requiera.

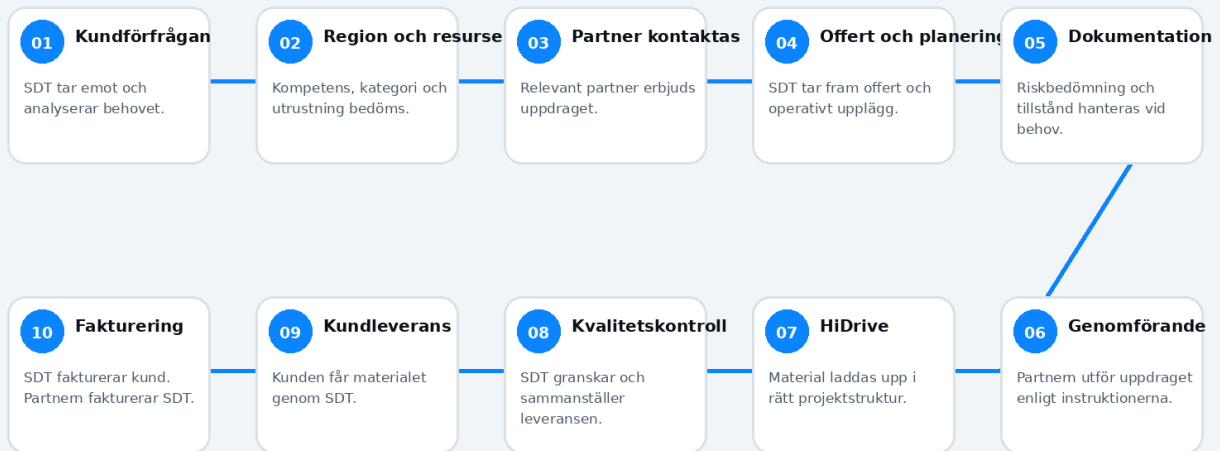
Cómo funciona la colaboración

Un flujo de trabajo claro reduce el riesgo de malentendidos y ofrece al cliente una experiencia uniforme.

SDT recibe la consulta del cliente y analiza qué competencia, equipo y estructura operativa se necesitan. Luego se contacta al socio que mejor coincide con la región y los requisitos del encargo. El socio acepta las condiciones antes de iniciar el trabajo.

FRÅN KUNDFÖRFRÅGAN TILL LEVERANS

SDT ansvarar för struktur, planering, kvalitetssäkring och kundrelation.



Tras completar el encargo, el socio sube todo el material a la carpeta correcta en HiDrive. SDT revisa que esté completo y gestiona la entrega final al cliente. SDT factura al cliente final y el socio factura después a SDT su parte acordada.

SDT como operador UAS central

Todos los encargos realizados bajo la marca SDT deben planificarse y ejecutarse dentro de la estructura operativa correcta.

Cuando un encargo se realiza bajo la marca Stockholm Drone Teknik AB, SDT actúa como operador UAS responsable. El socio realiza el trabajo práctico como subcontratista aprobado, piloto remoto u otro recurso operativo dentro de la organización de SDT. Esto no significa que el socio sea empleado de SDT.

SDT evalúa a qué categoría pertenece el encargo, controla si el vuelo puede realizarse en categoría abierta o si se requiere categoría específica, asegura la competencia y el equipo correctos y prepara la documentación relevante. El socio debe seguir las instrucciones operativas preparadas para el encargo.

EVALUACIÓN DE CATEGORÍA SDT evalúa si el encargo puede realizarse en categoría abierta o si se requiere un planteamiento más avanzado.	PILOTO Y COMPETENCIA La autorización, experiencia y participación real del piloto deben corresponder a los requisitos del encargo.
DRONES Y SENSORES El dron y el equipo adecuados se eligen según las condiciones técnicas y operativas del encargo.	RIESGO Y RUTINAS SDT coordina la evaluación de riesgos, instrucciones operativas y documentación cuando sea necesario.

Límite importante

Si el socio realiza encargos propios fuera de la organización de SDT, responde por su registro de operador, seguro, documentación y permisos necesarios.

Permisos, declaraciones y documentación

La documentación siempre debe adaptarse a las condiciones reales del encargo.

Una ventaja central del programa es que SDT coordina la documentación operativa para encargos realizados bajo la organización operadora de SDT. Esto crea un proceso más uniforme y reduce el riesgo de omitir pasos importantes.

PLANIFICACIÓN OPERATIVA La categoría, rutas de vuelo, instrucciones y ejecución se planifican según el lugar y el encargo.	EVALUACIÓN DE RIESGOS Los riesgos se identifican, evalúan y gestionan con rutinas y medidas relevantes.
STS La documentación y declaración para escenario estándar se coordinan cuando sea aplicable.	PDRA Se prepara documentación y base de solicitud cuando un planteamiento PDRA sea relevante.
SORA La documentación SORA y la base de solicitud se gestionan para operaciones más complejas cuando sea necesario.	MANUAL DE OPERACIONES Los manuales y rutinas se adaptan a la estructura operativa y a los requisitos del encargo.

Además de las reglas de vuelo con drones, pueden requerirse aprobaciones adicionales. Puede tratarse de permisos de espacio aéreo, coordinación con aeropuerto, aprobación del propietario del terreno, permiso de difusión, coordinación de seguridad u otros permisos locales o específicos del proyecto. Las tasas pueden tratarse como costes directos antes de distribuir ingresos.

Principio

Los permisos y la documentación se adaptan siempre a las condiciones reales del encargo. Una autorización o declaración no debe describirse como automáticamente transferible a otro operador.

Estructura de seguros y control de riesgos

La cobertura de seguro se controla antes de cada encargo según piloto, aeronave, equipo y operación.

Stockholm Drone Teknik AB cuenta con seguro empresarial y de responsabilidad mediante If. La base es que este seguro debe ofrecer protección relevante para daños a terceros, daños externos y responsabilidad vinculada a la actividad y las operaciones de drones cubiertas por el contrato de seguro. El alcance exacto siempre se rige por la póliza y condiciones vigentes.

Antes de usar un socio o una aeronave de propiedad externa en un encargo, SDT debe comprobar que el piloto, tipo de encargo, dron, equipo y posibles subcontratistas estén cubiertos por el seguro correcto. Si algo no está cubierto automáticamente, debe resolverse antes de realizar el trabajo.

PILOTO Control de que la persona correcta esté cubierta por el seguro para la operación actual.	DRON Control de que la aeronave esté cubierta, especialmente cuando el socio usa equipo propio.
SENSORES Y EQUIPO Control de si el equipo avanzado requiere condiciones especiales o seguro separado.	SUBCONTRATISTAS Control de si los recursos externos están cubiertos o deben añadirse por escrito.
SEGURO DE DRON SEPARADO Algunas aeronaves o números de serie pueden estar cubiertos por seguro separado, por ejemplo mediante Svedea.	ALQUILER El alquiler requiere condiciones separadas de seguro, daños, franquicia, depósito y responsabilidad.

Seguridad mediante rutinas claras, documentación y control.

La estructura de seguros es una ventaja importante para el socio, pero no significa que todos los tipos de encargos, drones o situaciones estén cubiertos automáticamente sin control.

Entrega profesional de proyectos mediante HiDrive

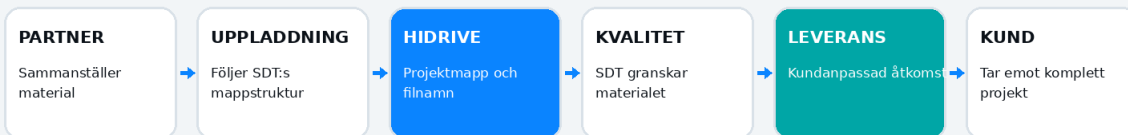
SDT centraliza estructura de proyecto, nombres de archivo, control de calidad y acceso del cliente.



Después del encargo, el socio debe reunir el material, seguir la estructura de SDT para nombres de archivo y carpetas, y subirlo a la carpeta correcta en HiDrive. El socio informa a SDT cuando la subida está lista y completa el material si SDT lo solicita.

PROFESSIONELL PROJEKTLIVERANS GENOM HIDRIVE

En gemensam filstruktur ger en enhetlig kundupplevelse och bättre kvalitetskontroll.



INFORMES, FOTOS Y VÍDEO

Informes, imágenes de inspección, material de vídeo y otras entregas visuales.

ARCHIVOS TÉCNICOS

Ortofotos, GeoTIFF, material cartográfico, LAS, LAZ, nubes de puntos, modelos 3D y resúmenes técnicos.

Entrega uniforme bajo la marca SDT.

El socio no debe usar servicios privados en la nube ni enlaces personales para la entrega final salvo acuerdo expreso.

Principio básico de la colaboración comercial

SDT factura al cliente final. El socio trabaja como subcontratista independiente y factura a SDT su parte.

El socio debe tener una actividad registrada propia, como sociedad limitada, empresa individual u otra forma aprobada. El socio no es empleado de Stockholm Drone Teknik AB. Su propia actividad responde por impuestos, tasas, contabilidad y administración.

ACTIVIDAD PROPIA El socio debe tener número de organización, F-skatt aprobado y registro de IVA cuando sea necesario.	FACTURACIÓN SDT factura al cliente final. Luego el socio factura a SDT su parte acordada del encargo.
COMPETENCIA El socio debe entregar información correcta sobre certificados, experiencia y disponibilidad.	EQUIPO El equipo utilizado debe estar aprobado para el encargo actual.
SEGURO Se requiere una solución de seguro complementaria cuando la estructura de SDT no cubre al socio, el dron o la actividad.	RELACIÓN CON EL CLIENTE El socio debe respetar las relaciones de cliente de SDT y seguir precios y condiciones acordadas.

Estructura transparente

El modelo está diseñado para aclarar quién responde por cliente, planificación, ejecución, entrega y seguimiento económico.

SDT Strategic Partner

Un socio regional especialmente seleccionado que ya cuenta con competencia, experiencia y autorización relevantes.

Strategic Partner se ofrece solo por invitación especial. El rol está pensado para un socio que pueda contribuir directamente a la actividad, apoyar encargos más avanzados y, cuando sea necesario, ayudar a otros socios con planificación, evaluación de riesgos o apoyo práctico en sitio.

Concepto	Importe
Cuota inicial	0 SEK
Cuota anual durante fase piloto	0 SEK
Entrada	Solo por invitación
Prioridad regional	Sí, cuando el encargo sea relevante
Visibilidad en Sobre nosotros	Sí

Incluido

- Derecho a trabajar bajo la marca SDT según acuerdo.
- Prioridad para encargos relevantes en la región, sin exclusividad absoluta.
- Posibilidad de apoyar a otros socios y participar en encargos de categoría específica.
- Compensación por apoyo operativo según encargo o modelo interno.
- Visibilidad regional y presentación en la web oficial de SDT bajo Sobre nosotros.
- Posibilidad de usar o comprar equipo mediante SDT según condiciones.
- Posibilidad de alquilar equipo propio mediante la web de SDT según acuerdo separado.
- Acceso a HiDrive y a la estructura operativa de SDT.

La prioridad regional no es exclusividad absoluta.

SDT siempre debe asegurar disponibilidad, competencia correcta, equipo correcto, plazo del cliente y planteamiento operativo correcto.

SDT Regional Partner

El modelo estándar para personas o empresas que quieren construir una actividad local bajo la marca SDT.

Regional Partner puede realizar encargos que correspondan a su competencia, autorización y equipo. El modelo da acceso a la estructura comercial, rutinas operativas, formaciones y sistema digital de entrega de SDT.

Concepto	Importe
Cuota inicial	65 000 SEK sin IVA
Cuota anual de renovación	20 000 SEK sin IVA
Formación interna	Incluido
Formación externa categoría específica	No incluido automáticamente
HiDrive	Incluido

Incluido

- Derecho a trabajar bajo la marca SDT según acuerdo.
- Web, SEO, marketing y visibilidad digital.
- Gestión central de consultas de clientes, apoyo en ofertas y facturación al cliente final.
- Rutinas internas, plantillas, control de calidad y red regional.
- Apoyo en planificación operativa y permisos para encargos bajo la organización de SDT.
- Estructura de seguros según condiciones vigentes y control antes de encargos.
- Acceso a formaciones internas y rutinas de entrega para HiDrive.
- Posibilidad de comprar paquetes de equipo, usar cierto equipo de SDT y alquilar voluntariamente equipo propio mediante SDT.

SDT Professional Partner

El modelo más avanzado para socios que quieren desarrollarse hacia encargos complejos con drones y categoría específica.

Professional Partner recibe todo lo incluido en Regional Partner y además una primera formación externa enfocada en categoría específica. SDT ayuda a encontrar un proveedor adecuado y coordina la reserva.

Concepto	Importe
Cuota inicial	100 000 SEK sin IVA
Cuota anual de renovación	20 000 SEK sin IVA
Formación interna	Incluido
Primera formación externa	Incluido
Si el curso debe repetirse	Lo paga el socio por separado

Condiciones importantes

- La cuota inicial es fija y no depende del precio que SDT pague por la formación externa.
- El socio responde por participar, estudiar, completar los módulos y aprobar las pruebas relevantes.
- SDT no garantiza que el socio apruebe la formación.
- Si el socio necesita repetir el curso, la nueva formación la paga el socio por separado.
- El socio puede participar gradualmente en encargos más avanzados junto a Strategic Partners y otros recursos cualificados.

Professional Partner paga por todo el modelo, no solo por un curso.

La cuota inicial siempre es 100 000 SEK sin IVA, aunque varíe el precio del proveedor de formación.

Comparación entre niveles de socios

Tres modelos claros para distintas necesidades, niveles de competencia y ambiciones de desarrollo.

Área	Strategisk Partner	Regional Partner	Professional Partner
Entrada	Solo por invitación	Tras evaluación	Tras evaluación
Cuota inicial	0 SEK	65 000 SEK sin IVA	100 000 SEK sin IVA
Cuota anual	0 SEK durante fase piloto	20 000 SEK sin IVA	20 000 SEK sin IVA
Formación interna de SDT	Si es necesario	Incluido	Incluido
Formación externa para categoría específica	No incluido	No incluido	Incluye una primera ocasión
Prioridad regional	Sí	Según competencia y disponibilidad	Según competencia y disponibilidad
Visibilidad en Sobre nosotros	Sí	No automático	No automático
Posibilidad de comprar equipo mediante SDT	Sí	Sí	Sí
Posibilidad de alquilar equipo propio mediante SDT	Sí	Sí	Sí
Posibilidad de usar equipo de SDT	Sí	Sí	Sí
Gestión de permisos bajo la organización operadora de SDT	Sí	Sí	Sí
Estructura de seguros según condiciones vigentes	Sí	Sí	Sí
HiDrive para entregas de proyectos	Sí	Sí	Sí

Formación y desarrollo de competencias

El socio puede elegir los módulos internos relevantes para su propia actividad.

Las formaciones internas de SDT son parte del control de calidad del programa. El objetivo es crear formas de trabajo comunes para planificación, recopilación, informes y entrega. El socio puede participar en todas las formaciones, en varias seleccionadas o solo en los módulos más relevantes.

INSPECCIÓN Metodología para documentación visual, calidad e informes.	FOTOGRAMETRÍA Planificación, recopilación de datos y control básico de calidad.
MEDICIÓN Métodos de trabajo para recopilación técnica de datos y entregas relevantes.	PLANIFICACIÓN DE VUELO Preparativos, planificación y rutinas operativas antes de encargos.
MATERIAL DE DATOS Estructura, control de calidad y gestión del material recopilado.	INFORMES Resumen claro y comunicación al cliente.
CONTACTO CON CLIENTE Trato profesional y gestión correcta de relaciones con clientes.	HIDRIVE Nombres de archivo, carpetas, subida, control y entrega digital.

Las formaciones se realizan en fechas determinadas por SDT. El socio debe adaptar su planificación a esas fechas. Las formaciones individuales bajo pedido no están incluidas automáticamente, pero pueden acordarse por separado.

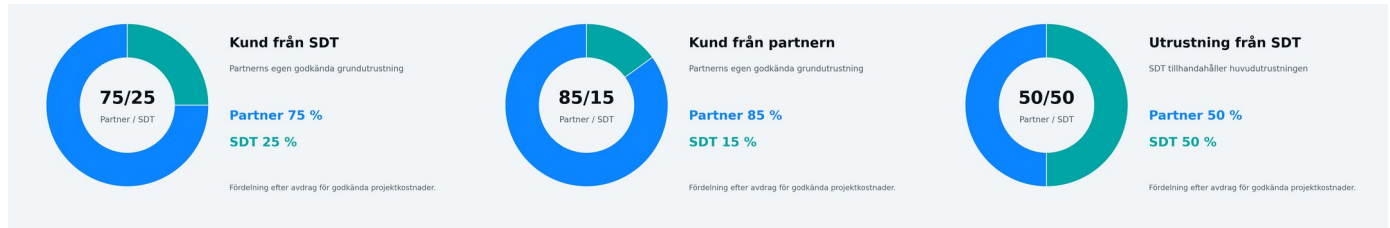
Formación externa

La formación externa orientada a categoría específica solo se incluye como primera ocasión para Professional Partner. No se puede garantizar un resultado aprobado.

Distribución transparente de ingresos

La distribución se basa en quién consiguió el cliente, qué equipo se usa y qué costes de proyecto surgen.

Antes de dividir los ingresos entre socio y SDT se deducen IVA, costes directos aprobados y posible coste por uso de equipo avanzado. El importe restante es la base distribuible del encargo.



Regla básica

El coste técnico de uso de equipo avanzado se deduce antes de la distribución porcentual. Esto aplica aunque la distribución posterior sea 75/25, 85/15 o 50/50.

Equipo avanzado - modelo de costes claro

Un coste técnico de uso separado hace que el modelo sea transparente y sostenible también para encargos con equipo enterprise costoso.



Zenmuse P1 es un ejemplo de equipo avanzado que puede estar sujeto a un coste técnico de uso separado.

Cuando se usa equipo avanzado o costoso, normalmente debe deducirse un coste técnico de uso antes de la distribución porcentual. El coste puede fijarse por proyecto, día de trabajo, día de vuelo, sensor, lista interna de precios o acuerdo separado.

SÅ BERÄKNAS DEN FÖRDELNINGSBARA BASEN

Direkta kostnader och teknisk användningskostnad dras av innan procentfördelningen görs.



EJEMPLOS DE EQUIPO

DJI Matrice 400, Zenmuse L2, Zenmuse L3, Zenmuse P1, sistemas LiDAR y otros sensores enterprise.

QUÉ CUBRE EL COSTE

Desgaste, depreciación, servicio, seguro, baterías, transporte, riesgo, mantenimiento e inversiones futuras.

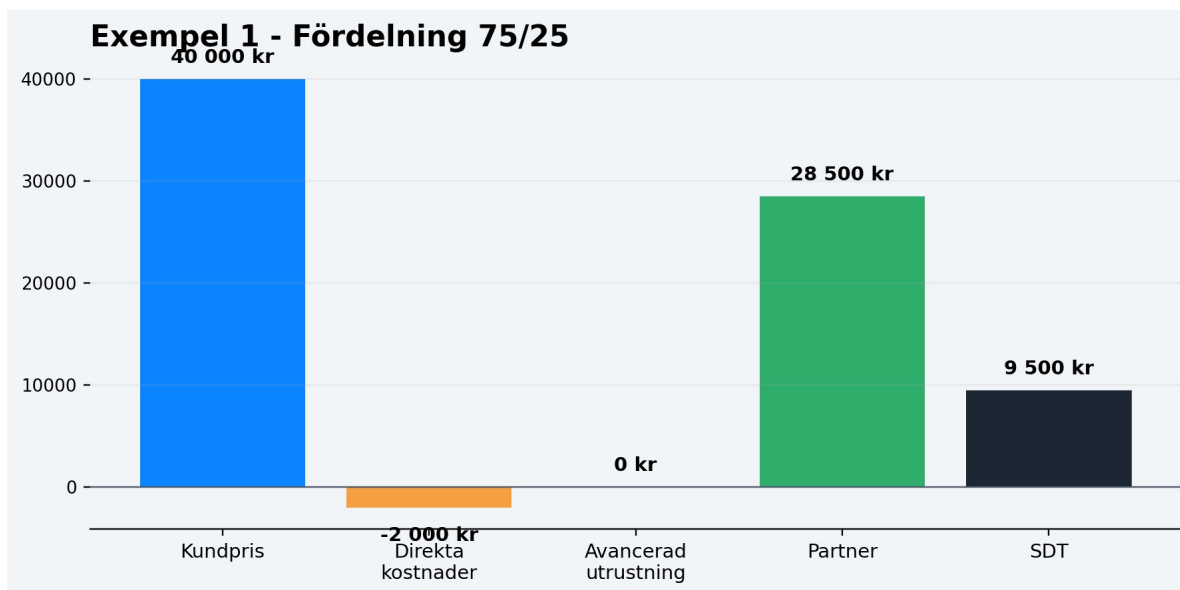
Ejemplos económicos - modelos básicos

Los ejemplos muestran cómo se deducen costes directos antes de dividir ingresos.

Ejemplo 1 - Cliente de SDT y equipo propio del socio

En este ejemplo, el cliente viene de SDT y el socio usa equipo básico propio aprobado. Los costes locales de viaje se deducen antes de calcular la base distribuible. Luego se aplica el modelo 75/25.

Concepto	Importe
Precio al cliente sin IVA	40 000 SEK
Costes locales de viaje	-2 000 SEK
Base distribuible	38 000 SEK
Socio 75 %	28 500 SEK
SDT 25 %	9 500 SEK



Resultado

El socio factura a SDT 28 500 SEK sin IVA. La parte de SDT es 9 500 SEK.

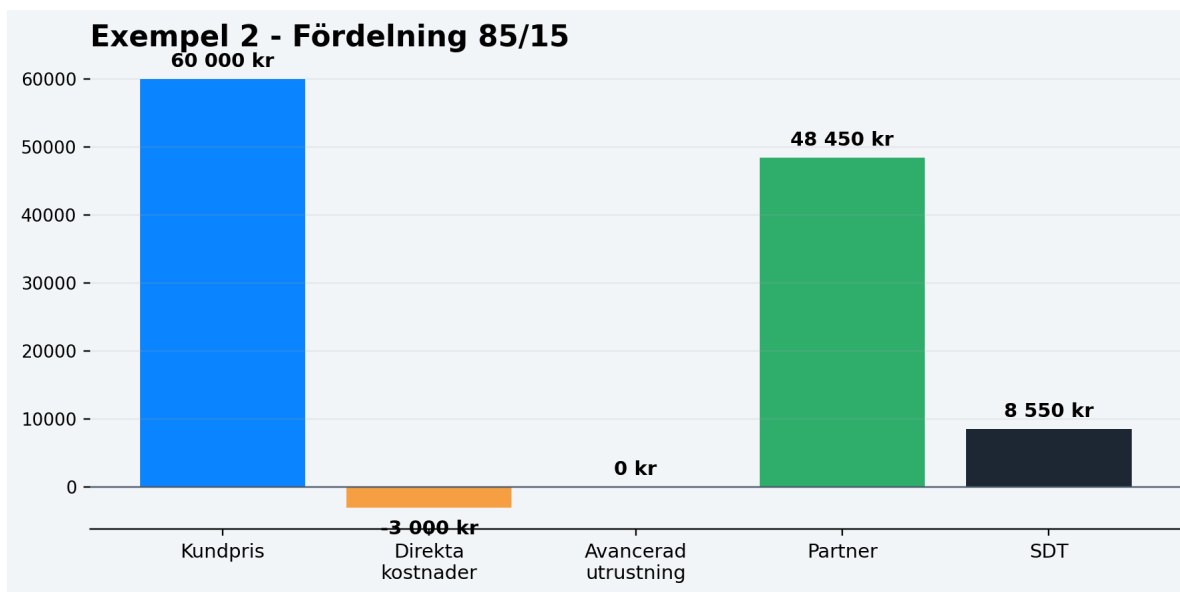
Ejemplos económicos - modelos básicos

Cuando el socio consigue el cliente, su parte es mayor, siempre que use equipo básico propio aprobado.

Ejemplo 2 - El socio trae el cliente

Aquí el cliente viene del socio. Los costes directos se deducen antes de dividir ingresos. Como el socio consiguió el cliente y usa equipo básico propio aprobado, se aplica el modelo 85/15.

Concepto	Importe
Precio al cliente sin IVA	60 000 SEK
Costes directos del proyecto	-3 000 SEK
Base distribuable	57 000 SEK
Socio 85 %	48 450 SEK
SDT 15 %	8 550 SEK



Resultado

El socio factura a SDT 48 450 SEK sin IVA. La parte de SDT es 8 550 SEK.

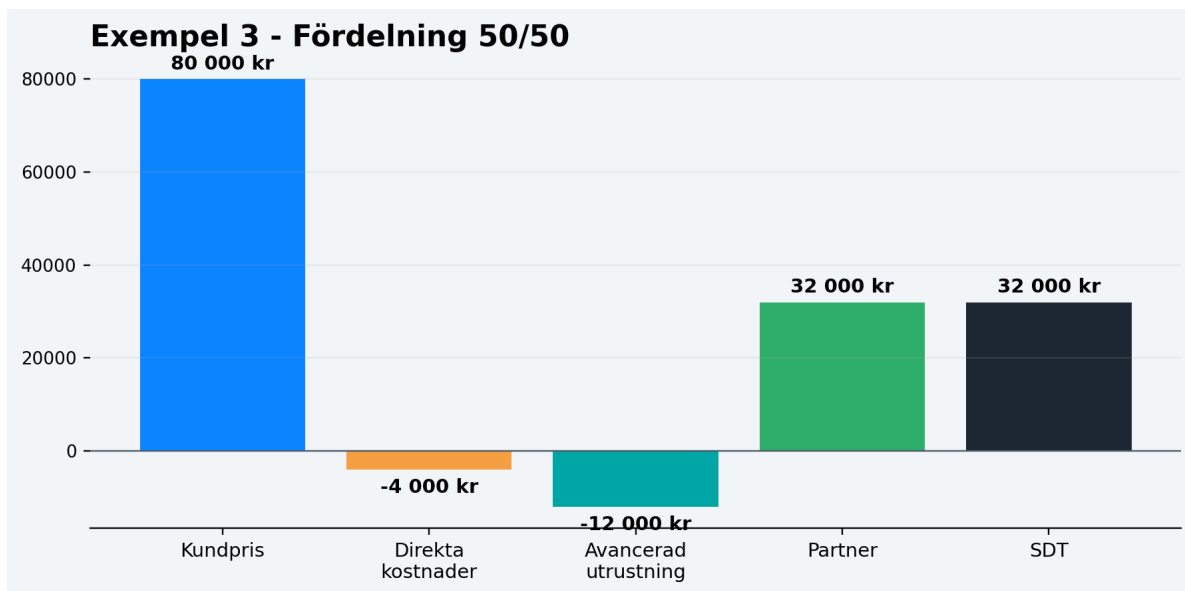
Ejemplos económicos - equipo avanzado

En encargos LiDAR con Matrice 400 se reserva un coste técnico de uso antes de la distribución porcentual.

Ejemplo 3 - LiDAR con Matrice 400 de SDT

En este ejemplo, SDT aporta el equipo principal para un encargo LiDAR avanzado. Viaje y logística, más el coste técnico de uso de Matrice 400 y LiDAR, se deducen antes de aplicar el modelo 50/50.

Concepto	Importe
Precio al cliente sin IVA	80 000 SEK
Viaje y logística	-4 000 SEK
Coste técnico de uso Matrice 400 + LiDAR	-12 000 SEK
Base distribuable	64 000 SEK
Socio 50 %	32 000 SEK
SDT 50 %	32 000 SEK



Resultado

12 000 SEK se reservan por separado para el equipo. Después, socio y SDT reciben 32 000 SEK cada uno.

19

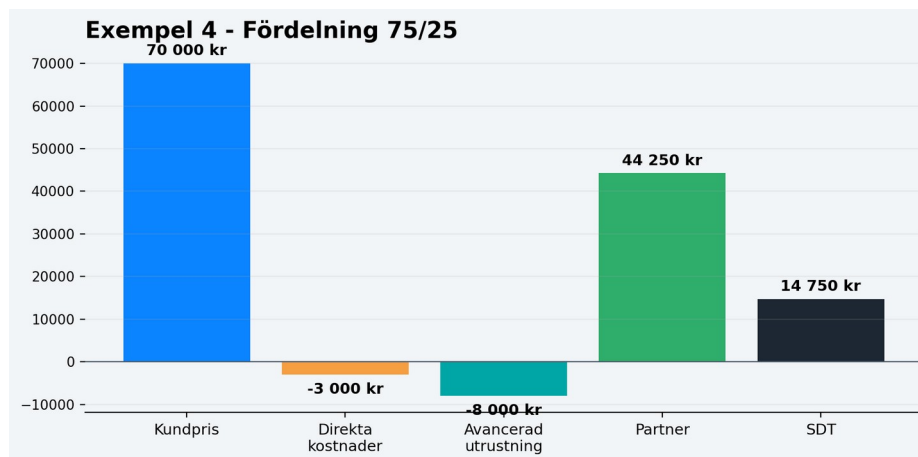
Ejemplos económicos - equipo avanzado

El socio puede usar equipo básico propio y complementarlo con equipo avanzado de SDT.

Ejemplo 4 - Equipo avanzado de SDT como complemento

En este ejemplo, el cliente viene de SDT. El socio usa equipo básico propio aprobado, pero complementa con equipo avanzado de SDT. Por eso el coste técnico de uso se deduce antes de aplicar el modelo 75/25.

Concepto	Importe
Precio al cliente sin IVA	70 000 SEK
Costes directos del proyecto	-3 000 SEK
Equipo avanzado de SDT	-8 000 SEK
Base distribuable	59 000 SEK
Socio 75 %	44 250 SEK
SDT 25 %	14 750 SEK



Resultado: El socio factura a SDT 44 250 SEK sin IVA. 8 000 SEK se han reservado por separado para el equipo de SDT.

Viajes y disponibilidad regional

La presencia regional debe reducir transportes innecesarios y aclarar los costes para cliente y socio.

Cuando el encargo está dentro del área geográfica normal del socio, el viaje puede incluirse en la oferta al cliente, cobrarse por separado o tratarse como coste directo antes de la distribución porcentual. El planteamiento se define en relación con el encargo.

DENTRO DE REGIÓN NORMAL El viaje puede incluirse en la oferta al cliente o tratarse como coste directo antes de dividir ingresos.	ENCARGO VOLUNTARIO FUERA DE REGIÓN Si el socio acepta voluntariamente un encargo lejos de su región, normalmente responde por viajes extra, hotel, comidas y tiempo de viaje.
EXCEPCIÓN POR ESCRITO Pueden hacerse excepciones cuando SDT y el socio lo hayan acordado por escrito antes de aceptar el encargo.	PLANIFICACIÓN ESPECÍFICA DEL PROYECTO Logística, equipo, plazo de entrega y posibles tasas deben evaluarse antes de presentar la oferta.

Ejemplo

Un socio en Gotemburgo puede aceptar voluntariamente un encargo en Västerås. Salvo acuerdo escrito, el socio normalmente responde por los costes extra.

Equipo, compras y alquiler regional

El socio puede comprar paquetes de equipo mediante SDT y ofrecer voluntariamente su equipo en alquiler.



El equipo no está incluido automáticamente en la cuota inicial. Mediante acuerdo separado, el socio puede comprar un paquete de equipo mediante SDT. El paquete se adapta a los servicios que el socio quiere ofrecer, como inspección, termografía, fotogrametría, medición, RTK, LiDAR o limpieza con dron.

El socio también puede ofrecer voluntariamente su equipo en alquiler mediante la web oficial de SDT. La web puede mostrar equipo, región, disponibilidad, recogida local y envío. Esto puede dar al socio una oportunidad extra de ingresos mientras la red obtiene mejor acceso local a equipo.

SOCIO EN GOTEBURGO Un socio en Gotemburgo posee un Enterprise 3T.	ALQUILER LOCAL Un cliente en el oeste de Suecia puede recoger el equipo localmente o recibirlo desde el socio.
ENTREGA MÁS RÁPIDA SDT no necesita enviar una aeronave desde Estocolmo.	INGRESO EXTRA El socio obtiene ingresos adicionales mediante alquiler de equipo.

Se requiere acuerdo separado

El acuerdo de alquiler debe regular precio, comisión, distribución de ingresos, seguro, depósito, daños, franquicia, pérdida, transporte, entrega, devolución, control de estado, requisitos de competencia y límites geográficos.

Qué esperamos - y qué ofrece SDT

Un programa de socios funcional requiere requisitos claros, rutinas claras y responsabilidad profesional mutua.

EL SOCIO DEBE	SDT OFRECE
• Actuar profesionalmente y seguir leyes, reglas y rutinas operativas de SDT. • Mantener autorizaciones actualizadas y usar el equipo correcto. • Proteger información del cliente y respetar confidencialidad. • Entregar la calidad correcta y usar HiDrive según instrucciones de SDT. • No prometer servicios que el socio no pueda realizar. • Respetar relaciones de cliente, precios y condiciones de SDT. • Entregar información correcta sobre competencia y equipo propios.	• Una marca profesional, web, SEO y marketing. • Consultas de clientes, ofertas y facturación al cliente final. • Formación, rutinas, apoyo, coordinación operativa y documentación. • Gestión de permisos para encargos bajo la organización operadora de SDT. • Estructura de seguros según condiciones vigentes y control antes de encargos. • HiDrive para entrega digital uniforme de proyectos. • Posibilidad de usar, comprar y alquilar equipo según condiciones. • Una red regional y un modelo de negocio escalable.
Esto no se garantiza SDT no garantiza cierto número de encargos, facturación, ingresos, aprobación automática en formaciones, que cada encargo pueda realizarse ni que todos los tipos de equipo y operaciones estén cubiertos por seguro sin control.	

Siguiente paso

El siguiente paso es un diálogo estructurado sobre región, competencia, equipo y nivel de socio adecuado.



En una reunión introductoria, SDT y el candidato revisan región, municipios relevantes, posibilidades de viaje, disponibilidad, certificados, experiencia, áreas de servicio y equipo. Luego se evalúa el nivel de socio más adecuado y los pasos complementarios antes de activación regional.

REGIÓN ¿Qué área quiere cubrir el socio y qué distancia puede viajar?	COMPETENCIA ¿Qué certificados, experiencias y servicios técnicos son relevantes?
EQUIPO ¿Qué drones, sensores y soluciones RTK existen? ¿Se necesitan paquetes complementarios?	DISPONIBILIDAD Tiempo completo, parcial, tardes, fines de semana, corto aviso y posibilidad de viajar.
EMPRESA ¿Hay número de organización, F-skatt, registro de IVA y posibilidad de facturar a SDT?	ENTREGA DIGITAL ¿Puede el socio seguir la estructura de archivos de SDT y manejar archivos técnicos grandes?

Reserva una reunión introductoria con Stockholm Drone Teknik AB

Correo: info@droneteknik.se | Teléfono: 08-362 336 | Web: www.droneteknik.se

Información importante

Este documento es material preliminar informativo y de presentación, y no constituye un contrato vinculante.

Antes de que Stockholm Drone Teknik AB firme un acuerdo con un socio, el modelo debe revisarse y adaptarse jurídicamente. El acuerdo final debe regular responsabilidad, estructura operadora, uso de subcontratistas, seguro, daños, franquicia, IVA, facturación, marca, formación, equipo, alquiler, HiDrive, entrega digital, protección de datos, datos de clientes, prioridad regional y condiciones tras finalizar la colaboración.

También debe evaluarse si la estructura contractual debe formularse jurídicamente como acuerdo de socios, licencia, colaboración similar a franquicia, franquicia, subcontratación, acuerdo de encargado de tratamiento cuando sea necesario, o una combinación de varios acuerdos.

NO ES UN CONTRATO VINCULANTE El documento describe un modelo preliminar para conversar con posibles socios.	SIN ENCARGOS GARANTIZADOS Acceder a la red no garantiza número de encargos, facturación ni ingresos.
EL SEGURO SE CONTROLA La cobertura de seguro se evalúa antes de cada encargo según las condiciones vigentes.	EVALUACIÓN OPERATIVA Categoría, permisos, documentación y evaluación de riesgos se adaptan al encargo real.



STOCKHOLM DRONE TEKNIK AB

info@droneteknik.se

08-362 336

www.droneteknik.se