

План работы партнера с вендором



01. Предложение о сотрудничестве

Заполните анкету для вступления в партнерскую программу.



07. Поиск заказчиков

Проанализируйте базу заказчиков. Сообщите потенциальным клиентам об ИКС. Продвигайте продукт в соответствии с вашим маркетинговым планом.



02. Размещение информации

Разместите описание ИКС на своем сайте.



08. Поддержка продаж

Проведите вместе с вендором:

а) индивидуальные демо-встречи (30-60 мин, для клиентов с 100+ пользователей).

б) тестирование ИКС (вендор выделяет пресейл-инженера для клиентов 100+).



03. Обучение

Посмотрите видеокурс и пройдите тестирование.



04. Установочная сессия

Проводится не позднее двух месяцев с заполнения анкеты. Обсудите с вендором продукт, целевую аудиторию, перспективы сотрудничества.



09. Лиды от вендора

Получайте клиентов из вашего или из ближайшего региона. Для партнеров со статусом "Серебряный" и выше.



05. Авторизация

Получите партнерский сертификат и сертификаты об обучении специалистов.



10. Повышение скидки

Увеличьте свою скидку на основании объема продаж или согласованного с вендором бизнес-плана.



06. Маркетинговые материалы

Получите ссылку на базу. В случае обновления материалов они будут доступны по этому же URL-адресу.

