

Terrasoft

Партнерская программа

Статус: Интегратор

2017

Партнерская программа Terrasoft

Статус **Интегратор** может получить компания, которая готова управлять полным жизненным циклом клиента: от генерации лидов и продаж, до внедрения, поддержки и продления подписки.

Всесторонний процесс адаптации и поддержки вендором, гибкая модель перехода между уровнями Партнерской программы, а также долгосрочное сотрудничество открывают компаниям новые возможности для развития своего бизнеса.

ГРУППА КОМПАНИЙ TERRASOFT	3
ПЛАТФОРМА И ПРОДУКТЫ BPM'ONLINE	4
ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ TERRASOFT	6
УРОВНИ ПАРТНЕРСТВА	7
ПЕРЕХОД МЕЖДУ УРОВНЯМИ.....	10
ПРЕИМУЩЕСТВА ЕЖЕГОДНЫХ ВЗНОСОВ	11
МЫ ВСЕГДА ОТКРЫТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА!.....	12

ГРУППА КОМПАНИЙ TERRASOFT

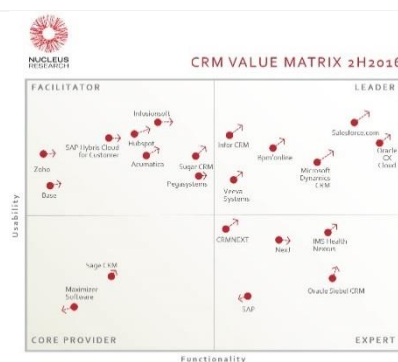
Группа компаний Terrasoft основана с единой целью: создавать лучшие в мире **технологии по управлению бизнес-процессами продаж, маркетинга и сервиса**.

Команда Terrasoft — это более 700 экспертов; офисы в Москве и Лондоне, Киеве и Бостоне, Мельбурне и Сингапуре; 400 партнеров в 35 странах мира. Terrasoft полностью поддерживает партнерские компании, помогая формировать команду, строить взаимоотношения с клиентами и реализовывать проекты.

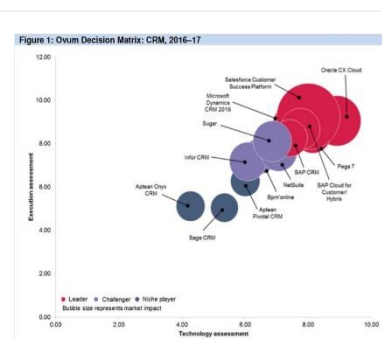
Сегодня Terrasoft — лидер на рынке CRM-систем. Платформа bpm'online, созданная для управления бизнес-процессами продаж, маркетинга и сервиса, названа лидером в рейтинге лучших CRM-решений мира — The Forrester Wave™: CRM Suites. Международное аналитическое агентство Nucleus Research, а также влиятельное издание CRM Magazine включили bpm'online в пятерку лидеров CRM-рынка. Все три продукта CRM-линейки bpm'online — marketing, sales и service — включены в Магический Квадрант Gartner.



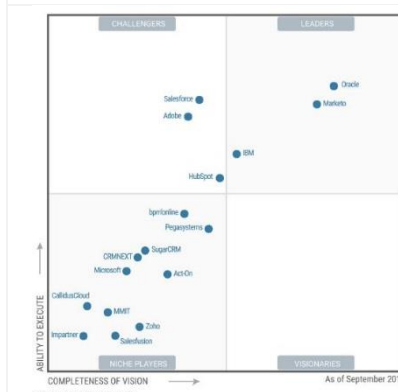
bpm'online названа лидером в рейтинге лучших CRM-решений мира — The Forrester Wave™: CRM Suites, Q4 2016



В отчете CRM Value Matrix 2H 2016, подготовленном аналитическим агентством Nucleus Research, bpm'online — в секторе лидеров CRM-рынка



bpm'online входит в ТОП-10 лучших поставщиков CRM-решений Ovum CRM Decision Matrix в категории «Market Challenger»



bpm'online включена в Магический Квадрант Gartner в категории **CRM Lead Management**



bpm'online включена в Магический Квадрант Gartner в категории **Sales Force Automation**



bpm'online входит в Магический Квадрант Gartner в категории **CRM Customer Engagement Center**



ПЛАТФОРМА И ПРОДУКТЫ bpm'online

Благодаря преимуществам платформы bpm'online, клиенты получают лучшие решения для управления маркетингом, продажами и сервисом.

Готовые бизнес-процессы

Работа в bpm'online — это работа по процессу. Компании могут использовать готовые процессы, которые уже заложены в систему и отражают лучшие мировые практики в области маркетинга, продаж и сервиса, а также создавать и настраивать собственные процессы, отвечающие потребностям организации.

Единая платформа для маркетинга, продаж и сервиса

CRM-линейка bpm'online — это единое решение, которое позволяет управлять полным путешествием клиента: от этапа знакомства с компанией до заключения сделки и обслуживания.

Интерфейс, который любят пользователи

Пользователи получают удовольствие от работы в простом интерфейсе bpm'online. Отображаемые на экране данные всегда находятся в контексте решаемой задачи, что помогает сфокусироваться на сути. При этом в bpm'online одинаково удобно работать на компьютере, планшете и смартфоне.

CRM-линейка bpm'online

CRM-продукты на платформе bpm'online помогают компаниям управлять полным путешествием клиента: от привлечения до обслуживания и повторных продаж.

bpm'online marketing

Маркетинговая платформа для определения и взращивания потребностей клиентов.

bpm'online sales

Готовые процессы для профессионального управления продажами всех типов: от коротких заказов до длинных корпоративных сделок.

bpm'online service

Единый центр обслуживания клиентов и внутренних бизнес-подразделений предприятия по всем каналам коммуникаций.



Отраслевые продукты

Глубокая отраслевая экспертиза Terrasoft и партнеров охватывает 24 отрасли. Среди отраслевых продуктов bpm'online:

bpm'online financial services — готовые процессы управления продажами банковских продуктов, кредитным конвейером, взысканием задолженностей, а также фронт-офис для банковских операций.

bpm'online telecom — комплекс инструментов для управления продажами телекоммуникационных услуг и обслуживанием абонентов.

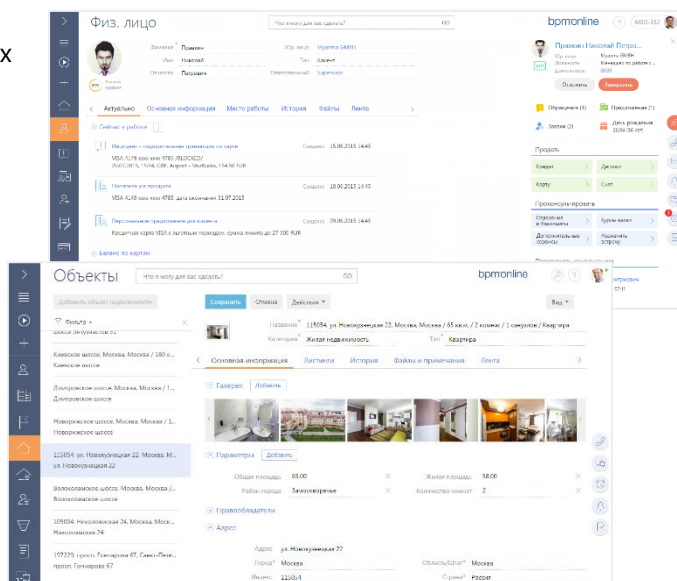
bpm'online real estate — CRM полного цикла для девелоперов и агентств недвижимости: от заявки до передачи ключей.

bpm'online pharma — управление продвижением препаратов, автоматизация работы медицинских и торговых представителей.

bpm'online cargo logistics — автоматизация приема, обработки и выполнения заявок на перевозку, подбор маршрута и контроль движения транспортных средств.

bpm'online LEXIA — система для эффективного управления юридической компанией любого масштаба.

Все продукты на платформе bpm'online — это конфигурация с открытым кодом, которая может быть настроена под потребности компании аналитиком без знания программирования.



ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ TERRASOFT

Забываясь о развитии партнерской экосистемы, Terrasoft гарантирует поддержку и внимание к партнерскому бизнесу, фокусируясь на обеспечении постоянного дохода, а также предоставлении инновационных технологий CRM+BPM.

Мы создаем

партнерскую экосистему для объединения профессионалов в оптимизации бизнес-процессов.

Наши партнеры помогают

компаниям по всему миру достигать совершенства бизнес-процессов

Используя технологии bpm'online

и опираясь на нашу поддержку и внимание к партнерскому бизнесу.

Выгоды партнерства

Партнерская программа Terrasoft — это отличная возможность для партнеров быстро развивать свой бизнес вместе с глобальным вендором BPM+CRM.

1

#1 BPM+CRM

платформа для быстрого запуска и изменения бизнес-процессов

2

Поддержка

партнерского бизнеса и ответственность за успех клиента

3

До 50% маржи

и ежегодный доход от продления клиентов

УРОВНИ ПАРТНЕРСТВА

Партнерская программа Terrasoft для статуса **Интегратор** предполагает 5 различных уровней с гибкими условиями перехода для компаний любого типа и размера.

Партнерский уровень определяется тремя показателями:

- **Годовой объем закупок:** доход, полученный Terrasoft от продаж лицензий, технической поддержки и тренингов, выполненных партнером в течение финансового года.
- **Сертифицированные эксперты:** количество сотрудников партнера, у которых есть действующие сертификаты Terrasoft.
- **Маркетинговые активности:** количество маркетинговых активностей партнера в течение финансового года, направленных на продвижение продуктов bpm'online.

Уровни	Баллы	Уровень 1	Уровень 2	Уровень 3	Уровень 4	Уровень 5
Годовой объем закупок (\$)	60	0 - \$19 999	\$20 000 - \$49 999	\$50 000 - \$249 999	\$250 000 - \$999 999	\$1 000 000+
Сертифицированные эксперты	30	2	5	10	20	30
Маркетинговые активности	10	2	4	6	12	12
Маржа партнера		20%	30%	40%	45%	50%

Интегратор: доступные сервисы по уровням						
Сервисы / Уровень		1	2	3	4	5
ПОДДЕРЖКА В ПРОДАЖАХ	Выделенный Partner Account Manager	+	+	+	+	+
	Ежемесячные планерки по воронке продаж	-	+	+	+	+
	Совместная работа по сделке для enterprise клиентов	+	+	+	+	+
	ППО для enterprise клиентов	+	+	+	+	+
	Sales Kit	+	+	+	+	+

Сервисы / Уровень		1	2	3	4	5
МАРКЕТИНГОВАЯ ПОДДЕРЖКА	Маркетинговый фонд	1%	1,5%	1,5%	2%	2%
	Выделенный менеджер по маркетингу	-	-	-	+	+
	Совместные маркетинговые мероприятия	-	+	+	+	+
	Консультации маркетологов	-	+	+	+	+
	Marketing Kit	+	+	+	+	+

Сервисы / Уровень		1	2	3	4	5
ТЕХНИЧЕСКАЯ И ПРОЕКТНАЯ ПОДДЕРЖКА	Пакет поддержки	Базовый	Бизнес	Бизнес	Бизнес	Бизнес
	Выделенный менеджер технической поддержки	-	-	-	+	+
	Передача проектов внедрения	+	+	+	+	+
	Количество бесплатных часов пакетов консультаций	-	-	-	100	300
	Бесплатные тренинги (по стоимости в прайс-листе, \$)	-	\$1 000	\$2 000	Без ограничений	Без ограничений
	Количество бесплатных сертификаций	-	2	4	10	20
	NFR-подписка в облаке (по стоимости в прайс-листе для любого продукта bpm'online, \$)	-	\$2 000	\$5 000	Без ограничений (on-site)	Без ограничений (on-site)

Сервисы / Уровень		1	2	3	4	5
БИЗНЕС ПОДДЕРЖКА	Квартальные Kick-off встречи	+	+	+	+	+
	Стратегические сессии с топ-менеджментом по итогам года	-	+	+	+	+
	Совместная стратегия Go-To-Market	-	-	-	+	+

Сервисы / Уровень		1	2	3	4	5
ПАРТНЕРСКАЯ ЭКОСИСТЕМА	Бесплатное участие в ежегодной партнерской конференции	-	-	2	4	6
	Доступ к партнерскому portalу	+	+	+	+	+
	Доступ к партнерской группе в Community	+	+	+	+	+
	Административная поддержка	+	+	+	+	+
	Страница партнера в каталоге партнеров на сайте	+	+	+	+	+

Дополнительные условия

- **Выгоды партнера.** Маржа и объем сервисов, которые партнер может получить от вендора, зависят от уровня партнера. Повышая свой уровень, партнер получает более высокую маржу и дополнительные сервисы Terrasoft.
- **Простой старт.** Новый партнер автоматически получает **1 уровень** партнерства.
- **Совместная работа по продажам.** Для обеспечения прозрачных условий взаимодействия вендора и партнера предусмотрены различные статусы партнеров в сделках.
- **Продление клиентов.** За партнером, закрывшим сделку, закрепляются последующие продажи по продлению клиентов (renewal-продажи). Это позволяет партнерам получать стабильный доход в течение всего периода подписки клиентов на bpm'online.
- **Маркетинговый фонд.** Маркетинговый фонд рассчитывается как % от объема закупок партнера и может использоваться партнером для финансирования своих маркетинговых активностей, направленных на продвижение bpm'online.

ПЕРЕХОД МЕЖДУ УРОВНЯМИ

Партнерская программа Terrasoft позволяет динамично переходить на более высокий уровень.

Уровень партнера в течение года может только расти!

Накопительные баллы

Terrasoft предлагает партнерам гибкую скоринговую систему с начислением баллов за каждый критерий. Достаточно набрать 80 баллов для перехода на новый уровень.

Модель начисления баллов:

Годовой объем закупок	Сертифицированные эксперты	Маркетинговые активности
Балл рассчитывается пропорционально объему закупок. Пример для уровня 1: 60 баллов = \$20 000 45 баллов = \$15 000	Балл рассчитывается пропорционально количеству сертифицированных экспертов. Пример для уровня 1: 30 баллов = 2 эксперта 15 баллов = 1 эксперт	Балл рассчитывается пропорционально количеству активностей. Пример для уровня 2: 10 баллов = 4 активности 5 баллов = 2 активности

При достижении **80 баллов** на текущем уровне партнер может перейти на следующий уровень с более высокой маржой и дополнительными сервисами от Terrasoft.

Если партнер закрывает сделку, которая позволяет ему перейти на следующий уровень партнерской программы, партнер получает скидку того уровня, на который он переходит. Это еще одно преимущество модели накопительных баллов.

Партнерский депозит

Партнер в любой момент может пополнить свой депозитный счет в Terrasoft для получения желаемого уровня, затем по мере продаж выбирать сумму со своего счета.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЕЖЕГОДНЫХ ВЗНОСОВ

Оплатив ежегодный взнос, партнер может получать продукты и услуги Terrasoft со скидкой 50-60%. Ежегодный взнос является обязательным для старта сотрудничества.

Продукты и услуги	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
NFR-подписка в облаке (по стоимости в прайс-листе)	+	+	+
Бюджет на тренинги (по стоимости в прайс-листе)	+	+	+
Сертификация	+	+	+
Часы консультаций	+	+	+
Бесплатное участие в ежегодной партнерской конференции	1	2	3
Стоимость по прайс-листу	\$2 000	\$5 500	\$11 000
Стоимость для партнера (в рамках ежегодного взноса)	\$1 000	\$2 500	\$5 500

Воспользуйтесь преимуществом получать услуги от Terrasoft со значительной скидкой!

МЫ ВСЕГДА ОТКРЫТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА!

Евгений Горбачев,
Директор партнерского департамента



Офис в Москве:
+7 (495) 280-16-80

Офис в Киеве:
+38 (044) 363 31 33

Офис в Бостоне:
+1 617 765 7997

Офис в Лондоне:
+44 (2)0338 40040

Офис в Мельбурне:
+61 261 452 888

Офис в Сингапуре:
+65 9060 0275

info@terrasoft.ru
www.terrasoft.ru