

Sage Partner Network 2013/2014





Índice

1. ¿Qué es el Programa Sage Partner Network?	04
2. ¿Por qué formar parte del Programa Sage Partner Network?	07
3. Estructura de Sage Partner Network	08
4. Ventajas y beneficios de formar parte de Sage Partner Network	11
5. Usos y condiciones de las licencias NFR	14
6. Tabla resumen	16
7. ¿Cómo puedo formar parte de Sage Partner Network?	19

¿Qué es el Programa Sage Partner Network?

Sage es la compañía referente en soluciones y servicios para la gestión de empresas y autónomos.

Tenemos soluciones para cada uno de tus clientes, que cubren desde las necesidades más básicas hasta la gestión integral de todos los procesos de negocio de una compañía.

En Sage llevamos más de 30 años ofreciendo soluciones y herramientas de gestión, sencillas, eficaces y a un precio muy competitivo. Factores que sin duda han contribuido a posicionarnos en el mercado.

Nuestros productos ContaPlus, FacturaPlus, NominaPlus y TPVplus, son una garantía de éxito para nuestros Partners.

En Sage somos conscientes de la importancia de contar con el canal de distribución para poder cumplir nuestro compromiso; porque nuestros distribuidores, son los que con su trabajo y dedicación, se encargan de vender nuestras soluciones y de ofrecer el mejor servicio y atención a nuestros clientes.

Por este motivo, Sage quiere compartir el negocio de la venta de productos y servicios, para Pymes y Autónomos y Sage Partner Network está especialmente diseñado para satisfacer las necesidades de tu negocio, sin olvidar las de tus clientes, se trata de un nexo de unión entre Sage y tu empresa, y una garantía de éxito para ambos.

Además, si tus clientes crecen y por lo tanto sus necesidades, en Sage siempre encontrarás una solución de gestión adecuada a dichas necesidades y esto es posible gracias a que Sage cuenta con diferentes líneas de negocio para poder cubrir las demandas de todas las empresas, desde una PYME a una gran compañía.





¿Por qué formar parte de Sage Partner Network?

Porque es un programa de confianza

Conocemos a nuestros partner, entendemos sus necesidades y somos conscientes de la importancia que tiene generar confianza para que el beneficio sea mutuo. Sage Partner Network, refleja la confianza que depositamos en ellos garantizándoles las herramientas necesarias para que juntos, con nuestro trabajo y dedicación mutua, consigamos los mejores resultados.

Porque es un programa único

Sabemos que los clientes son únicos pero también lo son los partners y por ello les ofrecemos un programa que se adapta a sus necesidades independientemente del tamaño o sector al que pertenezca.

Un programa con dos niveles para que tú elijas el que más adapte a tus necesidades.

Porque es un programa para generar negocio y crecer con nosotros

Queremos generar negocio a través de nuestros partners y no hay mejor combinación que una marca como “Sage” unos productos de flexibles que permita a nuestros partners explotar todos estos beneficios y generar más ventas a través de productos y servicios de Sage.

Sage Partner Network de la división Start Up & Small Business, te permitirá abrir las puertas para crecer juntos en el futuro, incluso con otras soluciones de nivel superior, pertenecientes a otras divisiones de nuestra compañía.

Estructura de Sage Partner Network

La principal característica de Sage Partner Network, es que se adapta a las necesidades de tu negocio, independientemente de su tamaño o del sector al que pertenezcas.

Cada una de nuestras propuestas contiene ventajas exclusivas, dirigidas a cada tipo de distribuidor, con el fin de ayudarte en tu trabajo. Escoge el nivel de servicio que prefieras, en base a tus necesidades.

Associate Partner

Los Associate Partners, conforman el nivel de entrada al Sage Partner Network. Los partners pertenecientes a esta categoría pueden comercializar todas las soluciones de Sage, en sus diferentes modalidades (caja, descarga, suscripción), módulos y servicios. Los Associate Partners disponen de recursos de marketing, cursos de orientación comercial online, novedades de producto, ofertas específicas de canal y de clientes, etc.

Para pertenecer a esta categoría, solo tienes que rellenar un formulario de registro.

Service Partner

Los Service Partners lo componen los partners más comprometidos con Sage y tienen la oportunidad de mantener una relación más cercana con nosotros. Pueden comercializar todos nuestros productos en sus diferentes modalidades comerciales (caja, descarga y suscripción), módulos y servicios específicamente diseñados para esta categoría de Partners que son los Servicios Anuales de Actualización (SAA), directamente a sus clientes.

Los Service Partners disponen de recursos de marketing a través de la web de canal donde podrán encontrar documentación técnica exclusiva pero además, disponen de un soporte técnico telefónico gratuito para resolver cualquier consulta, formación presencial de nuestras soluciones tanto de producto como de servicios y obtendrán licencias de uso interno y demos para los clientes finales.

Para pertenecer a esta categoría, deben firmar un acuerdo de Adhesión de distribución y tienen que cumplir con la cuota mínima de facturación.

Escoge el nivel de categoría de partner que mejor se adapta a tus necesidades. ¡Comienza ya, a generar negocio con Sage!





Ventajas y beneficios de formar parte de Sage Partner Network

Formarás parte de un gran equipo, respaldado por más de 30 años de experiencia y profesionales cualificados que te ayudarán a impulsar tu negocio. Además al pertenecer a Sage Partner Network podrás beneficiarte de:

Formación exclusiva para partners:

- **Formación comercial:** Formación en producto Sage, argumentarios de ventas, mercado objetivo, enfoque comercial, etc.
- **Formación Técnica:** Formación específica para poder dar soporte técnico a tus clientes referente a instalación, puesta en marcha y resolución de dudas.
- **Formación de negocio:** Formación online orienta a potenciar tus conocimientos en marketing, ventas, negocio, financiera, y gestión de equipos, según tus necesidades.

Comercialización y Venta:

- Atención comercial telefónica a través de agentes comerciales.
- Descuentos especiales en Mayoristas.
- Ayuda en la generación de Oportunidades.
- Adquisición de NFR's.

Soporte Técnico:

Dependiendo del nivel de compromiso que tengas con Sage, podrás disfrutar de:

- Teléfono gratuito para acceder a resoluciones técnicas de producto.
- Teléfono exclusivo para la ayuda a la instalación y puesta en marcha.
- Webcasts técnicos de producto.
- Seminarios de producto

Beneficios Associate Partner

Comercialización y Venta

- Descuentos en Mayoristas sobre el PVP recomendados.
- Soporte telefónico preventa.
- Formación comercial online.
- Asignación de un Account Manager de soporte telefónico preventa.
- Material Promocional (folletos, catálogos, material PLV).
- Newsletter informativa de productos y promociones.
- Posibilidad de adquirir a precios especiales licencias NFR (Not For Resale) de uso exclusivo interno y para demostraciones, no para la venta.
- Acceso restringido a la Web de Canal donde puede encontrar:
 - Catálogos de producto.
 - Fichas técnicas.
 - Acceso a Webcasts comerciales.
 - Acceso a campañas promocionales.
 - Personalizador de campañas.

Soporte Técnico Telefónico

- Teléfono 902 881 898 específico para la ayuda a la instalación, registro y activación de licencias.
- Teléfono 902 425 500 específico para soporte de consultas de funcionalidad, prestaciones de los productos y servicios y soporte comercial.

Soporte Técnico a través de la Web de Canal

- FAQs (consultas técnicas frecuentes).
- Vídeos Técnicos.

Requisitos obligatorios

- Rellenar un formulario de registro.

Beneficios Service Partner

Comercialización y Venta

- Descuentos máximos en mayoristas sobre el PVP recomendados.
- Asignación de un Account Manager para gestionar tu cuenta.
- Soporte comercial preventa, telefónico.
- Soporte comercial preventa, en demostraciones de productos online previa cita.
- Generación de cartera de clientes por venta de Servicios Sage.
- Comercialización exclusiva de SAA (Servicios anuales de actualización).
- Formación comercial online.
- Formación técnica online.
- Material promocional (folletos, catálogos, material PLV).
- Newsletter informativa de productos y promociones.
- Licencias NFR (Not For Resale) de uso exclusivo interno y para demostraciones, no para venta.
- Acceso a recibir referencias comerciales provenientes de campañas de Sage.
- Fondos de marketing para acciones específicas orientadas a captación de nuevo cliente (se requiere un breve plan de negocio).
- Herramienta ISV para realizar traspasos de datos de otros fabricantes e integraciones a nuestras soluciones de gestión y contabilidad.
- Generación de lead de alto valor.
- Rappels por objetivos de ventas.
- Web de Canal exclusiva, donde se pueden encontrar:
 - Catálogos de producto.
 - Fichas Técnicas.
 - Acceso a Webcasts comerciales.
 - Acceso a campañas promocionales.
 - Personalizador de campañas.
 - Documentación técnica exclusiva para Service Partners.

Soporte Telefónico

- Asistencia técnica telefónica, gratuita. 900 828 398.
- Atención telefónica prioritaria.
- Soporte técnico para consultas de funcionalidad.
- Soporte técnico específico para resolución de incidencias:
 - Técnicas.
 - De BBDD.
- Asistencia técnica remota, de incidencias críticas en el domicilio del cliente y según valoración del agente de soporte técnico.

Soporte a través del correo electrónico:

- Prioridad en la resolución de incidencias, mediante copias de seguridad.
- Soporte técnico para consultas de funcionalidad.

Soporte Técnico a través de la Web de Canal

- FAQs (consultas técnicas frecuentes).
- Documentación Técnica.
- Videos técnicos.
- Sage Responde (Soporte técnico por escrito).
- Resolución de incidencias a través de correo electrónico.

Requisitos obligatorios

- Firma de un contrato anual de distribución.
- Cumplimiento de una cuota mínima anual de facturación en compra de productos en mayoristas, venta de Servicios Sage y venta de Servicios anuales de Actualización (SAA), para permanecer en esta categoría.

Usos y condiciones de las licencias NFR

A la hora de hacer uso de las licencias, debes tener en cuenta los siguientes términos legales:

- 1.** Las licencias de uso interno sólo tienen vigencia legal por el año de suscripción.
- 2.** Sólo se permite tener una licencia de uso interno por producto y por empresa.
- 3.** Estas licencias de uso interno pueden ser utilizadas para hacer funcionar tu negocio y para formación interna de los Recursos humanos de tu empresa.
- 4.** Estas licencias no se pueden revender ni utilizar para uso personal.



Resumen de Programa de Partner

Requisitos para formar parte de Sage Partner Network	AP	SP
Firma de un acuerdo de adhesión (obligatorio)	NO	SI
Alcanzar cuota anual mínima sin IVA para permanecer en la categoría	NO	SI
Objetivos e incentivos de venta (NOVEDAD)	NO	SI

Soporte Comercial	AP	SP
Asignación de un Account Manager	NO	SI
Asesor comercial telefónico	SI	SI
Soporte comercial preventa vía demostraciones online	NO	SI
Venta de productos con Servicios	SI	SI
Venta de Servicios para versiones 2013 o anteriores (NOVEDAD)	SI	SI
Venta de Servicios SAA	NO	SI
Venta y renovaciones de Suscripciones (NOVEDAD)	SI	SI
Venta de Módulos	SI	SI
Ayuda a la generación de oportunidades (NOVEDAD)	NO	SI
Kit NFR's	NO	SI
Descuentos en Mayoristas	SI	SI
Disponibilidad de la Herramienta ISV (NOVEDAD)	NO	SI

Soporte Técnico	AP	SP
Consultas de funcionalidad, resolución de incidencias (incluyendo resolución de incidencias de BBDD). Teléfono de Asistencia gratuito: 900 82 83 98	NO	SI
Ayuda a la instalación, registro, puesta en marcha y actualización en el 902881898	SI	SI
Asistencia remota de incidencias (sólo disponible para incidencias críticas en el domicilio del cliente final y según valoración del Agente Técnico)	NO	SI
Atención prioritaria	NO	SI

Soporte Técnico a través de la web de canal	AP	SP
FAQs (consultas técnicas frecuentes)	SI	SI
Acceso a Documentación Técnica de Producto	SI	SI
Videos Técnicos de funcionalidad de Producto	SI	SI
Seminarios de Producto	NO	SI
Webcasts Técnicas y de Producto	SI	SI
Resolución de incidencias a través del correo electrónico (NOVEDAD)	NO	SI

Soporte de Marketing	AP	SP
Entrega de leads comerciales (NOVEDAD)	NO	SI
Acceso a Foros Coop de Marketing para acciones específicas (se requiere breve plan de negocio)	NO	SI
Welcome pack	SI	SI
Acceso a catálogo de productos	SI	SI
Acceso a campañas promocionales	SI	SI
Personalizador de campañas	SI	SI
Acceso a fichas Técnicas de producto	SI	SI

Formación	AP	SP
Formación comercial online	NO	SI
Acceso a cursos de formación online para resolución de incidencias en cliente final	NO	SI
Formación de negocio	NO	SI

¿Cómo formar parte de Sage Partner Network?

Siempre cerca de ti.

Si deseas inscribirte en Sage Partner Network, o realizar cualquier consulta, puedes ponerte en contacto con nosotros a través del teléfono 902 42 55 00.

O si lo prefieres, rellena tus datos en www.webcanal.sage.es y nosotros nos pondremos en contacto contigo.
Sede Central Sage España:

C/ Labastida, 10-12 • (28034) Madrid.

¿Qué Requisitos debo cumplir para formar parte de Sage Partner Network?

- Rellenar un cuestionario para darte de alta.
- Firmar un acuerdo de adhesión (sólo para Service Partner).
- Abonar una cuota anual (sólo para Service Partner) a través de una transferencia, indícanos en el asunto:
 - Sage partner Network SSB.
 - Nombre de tu compañía.
 - Transferencia de la cuota anual.

Gracias por confiar en SAGE



902 42 55 00
www.sagesp.com/webcanal

