Статус «Золотой партнер»

- Станьте ключевым партнёром Edisoft
- Сделайте наши продукты и решения важным источником прибыли
- Получайте до 35% от суммы чека

Преимущества статуса

Статус золотого партнёра Edisoft — это самый большой процент выплат и дополнительные бонусы Edisoft

Золотые партнёры получают возможность предлагать клиентам все продукты и решения Edisoft:

- Услуги провайдера EDI и ЭДО
- Мобильное приложение для «полевых» сотрудников Edisoft
- Услуги интеграции для 1С
- Интеграционную платформу LinkServer
- Услуги консалтинга в сфере ИТ
- Электронную факторинговую площадку FactorPlat
- Кастомизированные разработки
- Премиальный саппорт

Мы платим вознаграждение в размере 35% от суммы чека клиента, которого привёл партнёр. Выплаты идут ежемесячно на основе проведённого биллинга

Для золотых партнёров доступны специальные цены, предложения и акции, благодаря которым они могут увеличить доход

Мы обеспечиваем партнёров необходимыми раздаточными и маркетинговыми материалами, даём сценарии общения с клиентами, презентации о продуктах и решениях. При необходимости, мы можем брендировать все документы под партнёра.

Также выделяем персонального менеджера для решения всех возникающих вопросов и отдельного специалиста клиентской поддержки. Техническая поддержка будет идти для золотого партнёра в приоритетном режиме.

Условия получения статуса

Партнёрский статус позволяет зарабатывать в зависимости от трафика электронного документооборота приведённых в Edisoft клиентов. Условия этих выплат действуют в течение 12 месяцев при выработке квоты продаж в размере 1,5 млн рублей. Продление выплат от трафика происходит с увеличением квоты на 10%.

Чтобы продажа была зачтена для выплат в вашу сторону, мы даём 6 месяцев на резервирование сделки – это максимальный срок от момента подписания договора с клиентом до оплаты счёта с его стороны.

Как заработать

Статус золотого партнёра мы предлагаем компаниям, рассчитывающим сделать партнёрство с Edisoft ключевым для себя.

Нам нужны компании-партнёры, которые работают в сфере ИТ и взаимодействуют с корпоративными клиентами, занимаются консалтингом, интеграцией, обслуживанием ERP-систем, СЭД, онлайн-кассами, предлагают другие продукты из смежных сфер.

Каждого приведённого клиента вы регистрируете в личном кабинете на сайте Edisoft или при общении с персональным менеджером. Выплата вознаграждения партнёрам начинается после оплаты счетов со стороны приведенного клиента.

Рассказывайте потенциальным клиентам про выгоды ЭДО и EDI, популяризуйте технологию, предлагайте перейти к Edisoft от других провайдеров, мотивируйте провести интеграцию или автоматизировать бизнес-процессы, развивайте действующих клиентов и продавайте им дополнительные продукты и услуги.

Пример расчёта вашего вознаграждения.

Например, в течение года вы привели в Edisoft четырёх крупных клиентов и двух небольших. Им внедрили продукты и решения на суммы в размере: 400 тыс., 300 тыс., 150 тыс., 200 тыс., 450 тыс. При этом, ежемесячно документооборот этих клиентов приносит ещё 500 тысяч рублей. Ваш доход составит:

- *553 тыс. рублей за внедрение продуктов (400+300+150+200+450=1580 / 35%)*
- *2,1 млн рублей за трафик документооборота (500x12=6000/35%)*

Нас интересуют следующие клиенты:

- Торговые сети любого размера
- Дистрибьюторы товаров народного потребления
- Поставщики торговых сетей
- Промышленные предприятия
- Предприятия сферы HoReCa
- Интернет-магазины
- Логистические компании
- Фармацевтические компании и аптечные сети
- Банки и факторинговые компании
- Телеком-компании

Что можно предложить клиенту

Клиент работает с другим провайдером

Предложите перейти к Edisoft, как провайдеру с более выгодными условиями работы. У нас про-

зрачные и честные тарифы, которые в целом привлекательнее, чем у конкурентов.

Кроме того, при переходе от другого провайдера можно запросить специальные и индивидуальные условия, скидку и другие бонусы.

Клиент не работает с ЭДО и EDI

Стоит начать с базового набора электронных документов и EDI-сообщений, которые охватывают основные процессы в цепочке поставок:

- ORDERS (Заказ)
- ORDRSP (Ответ на заказ)
- DESADV (Уведомление об отгрузке)
- RECADV (Уведомление о приёмке)
- УПД (Универсальный передаточный документ)

Используя EDI и ЭДО в таком формате, клиент сможет получить представление о технологиях, изменить внутренние бизнес-процессы и увидеть положительный для себя эффект на практике. По мере получения опыта работы с этими типами документов, можно подключать новые EDI-сообщения.

Для клиентов с объёмом документооборота до 100 бумаг в месяц оптимально использование веб-портала Edisoft. При большем количестве данных лучше предложить интеграцию учётной системы с платформой Edisoft.

Клиенту требуется интеграция

У нас есть набор инструментов и решений для интеграции с платформой Edisoft с любыми учётными системами — от 1С, SAP, Microsoft Dynamics, Axapta до самописных ERP. Специалисты Edisoft могут провести необходимый анализ ситуации, консалтинг и внедрение своими силами, либо предоставить стандартные интеграционные модули. Базовый продукт для интеграции — платформа LinkServer, через которую происходит связь между системами.

У клиента плохо работают торговые представители и мерчендайзеры

Клиенту стоит внедрить мобильное приложение для автоматизации работы «полевых» сотрудников EdiAgent. Оно позволяет контролировать мерчендайзеров и торговых представителей, параллельно обеспечивая их необходимым инструментарием — фотосъёмкой, электронным каталогом, функцией приёма заказов на местах и автоматического создания отгрузки в ERP, опцией построения отчётов и т. д.