



Descripción

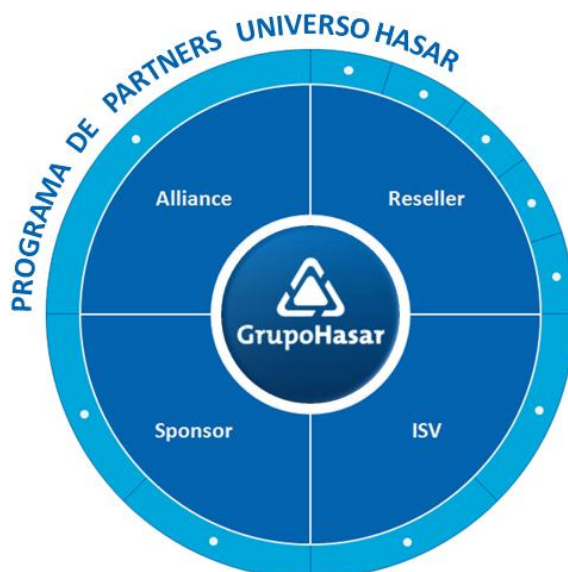
El programa de partners de del GrupoHasar se crea con el objetivo de ampliar la oferta de nuestros aliados estratégicos y de la cadena de distribución con productos de mayor valor agregado. Esta iniciativa se plantea como parte del plan de crecimiento proyectado por el GrupoHasar, donde entendemos la rentabilidad como un eje central para lograr más y mejores negocios conjuntos. El plan le permitirá a los partners beneficiarse mediante una situación preferente a nivel de herramientas comerciales y técnicas respecto de la competencia al promover los productos del GrupoHasar.

Podrá disfrutar de:

- ↘ Acceso a material e información técnica.
- ↘ Precios especiales.
- ↘ Unidades de demostración.
- ↘ Mención como partner del GrupoHasar.
- ↘ Apoyo en su comercialización.
- ↘ Beneficios en ventas y formación.

Universo Hasar

Existen cuatro categorías generales de Partners, a las cuales lo invitamos a unirse. Donde cada una de ellas está concebida para asociarlo claramente según sus habilidades. Los integrantes se dividen en Resellers (Revendedores), ISV (Compañías de software independientes), Sponsor (promotores) y Alliance (Aliados). Cabe destacar que nuestros partners pueden pertenecer a más de una categoría.





Sponsor Partner

El objetivo del Sponsor Partner es el de apoyar la comercialización de productos Hasar facilitando prospectos. Quienes pertenezcan al programa, actúan como intermediarios entre un cliente final y el GrupoHasar, siendo beneficiados mediante las oportunidades generadas.

Existen dos categorías dentro de la cual usted puede desarrollar sus actividades:

- ↘ Orientador: Es todo partner debidamente registrado, en la presente categoría, que detecte necesidad/oportunidad de productos de software e informe al GrupoHasar.
- ↘ Mediador: Es todo partner debidamente registrado, en la presente categoría, que detecte necesidad/oportunidad de productos de software/Hardware e introduzca a personal de GrupoHasar con las personas clave del negocio. Este perfil debe desarrollar actividad de preventa en pos de maximizar las probabilidades.



Beneficios

- ↘ Recompensas económicas por facilitar negocios a Hasar.
- ↘ Bajos requerimientos burocráticos.
- ↘ No requiere poseer una estructura comercial o técnica.
- ↘ Pueden participar del programa cualquier tipo de empresas.

Responsabilidades

- ↘ Contar con un adecuado manejo de la cuenta.
- ↘ Informar las correspondientes oportunidades.
- ↘ Presentar la cuneta a un ejecutivo de Compañía Hasar.
- ↘ Ejecutar acciones de preventa conjuntas.



Aviso de Oportunidad

Toda oportunidad deberá ser efectuada formalmente por escrito a su ejecutivo de cuentas asignado. Es muy importante que al proporcionar dicha información, pueda describir el interés de un cliente potencial.

- ↘ Descripción de la necesidad.
- ↘ Presupuesto estimado.
- ↘ Plazo estimado de implementación.

Evaluación de oportunidades

Hasar al recepcionar una oportunidad por parte de el Partner, debe revisar su integridad:

- ↘ Validar los datos suministrados.
- ↘ Búsqueda de Duplicidad. Chequear que no haya sido proporcionado por otro Sponsor Partner.
- ↘ Certificar las necesidades del cliente en relacion a los productos ofertados.
- ↘ Verificar que el cliente potencial no sea un cliente corporativo o de un distribuidor/reseller.

Para ello dispone de 15 días hábiles para aceptar al futuro cliente formalmente. Transcurrido el periodo sin respuesta, la propuesta queda desestimada, no siendo obligación de Hasar ningún tipo de resarcimiento.

Aceptacion de Oportunidad

Una vez aceptado el futuro cliente, según sea su perfil y/o zona de pertenencia, Hasar a su exclusivo criterio decidirá el canal de venta ejecutor más apropiado. Entendiéndose como canal de venta ejecutor a los distribuidores/resellers del Grupo Hasar, como así también su plantel comercial propio.

Concreción de Oportunidad

Luego de realizada la transacción comercial con el cliente, el Sponsor partner responsable de dicha concreción, recibirá una recompensa equivalente a un porcentaje sobre la facturación emitida y efectivamente cancelada.

Los porcentajes varían según el producto, como así también la categoría de Sponsor Partner. Para mayor información sobre los porcentajes aplicados a cada producto, por favor inscribise en el Programa de Partners Universo Hasar.



Marcos Sastre 2214 [B1618CSD] El Talar | Buenos Aires | Argentina
Tel [54.11] 4117.8900 | Fax [54.11] 4117.8999
Visítenos en: www.grupohasar.com