

	A chi è rivolto	Descrizione sintetica		Supporto Commerciale/ MKT	Supporto Tecnico
<b>Business partner</b>	Partnership dedicata a ditte individuali, Consulenti IT, Professionisti e agenti di commercio	<b>Contratto di Intermediazione:</b> Attività di segnalazione occasionale di possibili business alla struttura commerciale di Connect Compensi commisurati in relazione al business segnalato. Connect riconosce al partner l'esclusiva sulla trattativa per un tempo che varia da 3 a 18 mesi in relazione alla tipologia del prodotto.			
		<b>Contratto di Agenzia:</b> Attività di rappresentanza per la definizione di contratti di vendita su prodotti e servizi definiti con specifico "line-up". Il partner si impegna a non promuovere prodotti in concorrenza, anche indiretta, con il "line-up" oggetto dell'accordo di partnership. Connect riconosce al partner l'esclusiva sulla trattativa per un tempo che varia da 3 a 18 mesi in relazione alla tipologia del prodotto. Compensi commisurati in relazione al valore del fatturato prodotto. Assegnazione del cliente acquisito per l'intera durata del contratto.		Formazione commerciale sui prodotti e i servizi Supporto della direzione commerciale per la definizione di progetti e soluzioni specifiche. Supporto di specialist di prodotto per la presentazione e le dimostrazioni interattive a potenziali clienti Fornitura del materiale di marketing di prodotto sia cartaceo che elettronico.	
<b>Sales partner</b>	<b>RIVENDITORI AUTORIZZATI</b> del gruppo Connect  Partnership dedicata alle aziende IT e alle aziende commerciali	Partner autorizzato alla rivendita di Prodotti – Soluzioni e Servizi post vendita del gruppo Connect. La vendita dei prodotti e dei servizi è demandato all'azienda partner che si impegna a non rivendere prodotti in concorrenza, anche indiretta, con il "line-up" oggetto dell'accordo di partnership. Connect garantisce al partner il pieno supporto commerciale e la fornitura di tutti i servizi post vendita. Connect riconosce al partner l'esclusiva sul contatto per un tempo noto che varia da 3 a 18 mesi in relazione alla tipologia del prodotto.	Sconto sulla rivendita: Prodotti fino al 40% Servizi forfettari fino al 30% Servizi di consulenza fino al 25%  Condizioni di pagamento concordate Licenze gratuite per uso dimostrativo Acquisto di licenze per uso interno con uno sconto pari al 50%	Supporto della direzione commerciale per l'affiancamento su progetti strategici Supporto di specialist di prodotto per la presentazione e le dimostrazioni interattive a potenziali clienti a tariffe di favore e forfettarie. Formazione per la forza vendita sui prodotti e i servizi oggetto del contratto di partnership - Sconto del 50% su tariffe. Fornitura del materiale di marketing di prodotto elettronico Utilizzo dei loghitipi di partnership Visibilità sul sito Connect	Consulenza tecnica per la definizione e la progettazione di specifiche progetti.  Erogazione per conto del partner al cliente finale dei servizi di: Manutenzione evolutiva e aggiornamento normativo del sw Supporto funzionale Avviamento Consulenza

	A chi è rivolto	Descrizione sintetica	Condizioni Generali	Supporto Commerciale/ MKT	Supporto Tecnico
<p><b>Alliance partner</b></p>	<p><b>AZIENDA CERTIFICATA</b> del gruppo Connect</p> <p>Programma di Partnership rivolto ad aziende IT che abbiano uno skill tecnologico tale da consentire al partner il raggiungimento della <b>CERTIFICAZIONE</b> tecnica per i prodotti oggetto della partnership.</p>	<p>Alliance Partner viene visto come l'estensione della Connect sul territorio, è di fatto un nostro ALLEATO.</p> <p>Questo livello di partnership consente al partner di muoversi in totale autonomia sia dal punto di vista commerciale che dal punto di vista tecnico.</p> <p>Per raggiungere lo status di Alliance Partner è necessario conseguire la certificazione del partner sui prodotti Connect.</p> <p>Il partner che acquisisce la certificazione ha le competenze tecniche e commerciali per la vendita diretta delle soluzioni e la gestione in autonomia di tutti i servizi a valore.</p> <p>Il partner si impegna a non rivendere prodotti in concorrenza, anche indiretta, con il "line-up" oggetto dell'accordo di partnership.</p>	<p>Sconto sulla rivendita: Prodotti fino al 60% Servizi di consulenza fino al 40%</p> <p>Condizioni di pagamento agevolate (Sono previste formule di finanziamento senza interessi)</p> <p>Licenze gratuite per uso dimostrativo</p> <p>Licenze gratuite per uso interno</p>	<p>Supporto della direzione commerciale per l'affiancamento su progetti strategici</p> <p>Supporto di specialist di prodotto per la presentazione e le dimostrazioni interattive a potenziali clienti a tariffe di favore e forfettarie.</p> <p>Formazione per la forza vendita sui prodotti e i servizi oggetto del contratto di partnership - Sconto del 50% su tariffe. Fornitura del materiale di marketing di prodotto elettronico</p> <p>Utilizzo dei loghitipi di partnership</p> <p>Visibilità sul sito Connect</p> <p>Supporto per la creazione di success story</p> <p>Attività di marketing su canale Connect</p> <p>Visibilità su newsletter</p> <p>Presenza di Connect a manifestazioni fiere e eventi organizzati dal Partner</p>	<p>Servizio di supporto tecnico per la definizione e la progettazione di specifiche soluzioni.</p> <p>Servizio di Manutenzione evolutiva e aggiornamento normativo del software reso con un canone annuale forfettario indipendentemente dal numero di clienti del partner</p> <p>Servizio di supporto di primo livello per le problematiche sul prodotto</p>