

Plan de partners

Gestión documental para empresas inteligentes

- ▶ Incorporé la gestión documental a su catálogo de servicios y soluciones
- ▶ Aumente ingresos participando en un mercado en crecimiento
- ▶ Benefíciense de formar parte del canal de Adapting

¿Por qué distribuir adox document?

Abox Document es un producto profesional para la gestión documental. Una solución avanzada que, a su vez, puede estar incluida dentro de una plataforma más genérica de gestión de contenidos, adox.

Desde el punto de vista de su negocio, adox document supone una atractiva solución a las necesidades de los partners.

- ▶ **Cross selling / Up selling**, generación de negocio adicional, tanto sobre su base instalada de clientes, como en New Business.
- ▶ **Complemento a su propuesta de valor**, si su empresa distribuye soluciones ERP y plataformas de entornos colaborativos (Lotus, MS Sharepoint, MS Dynamics), adox document le permite complementar y potenciar su propuesta de valor.
- ▶ **Acceda a nuevos segmentos de cliente objetivo**, partners con foco en servicios de digitalización y custodia con portafolio dirigido a segmento de cliente Small Market o High Market.
- ▶ **Open source**, si distribuye actualmente una solución "open source", puede disponer de una alternativa a este modelo.

Tipos de partner

El Programa de **Canal de Adapting** se dirige a los siguientes segmentos:

- ▶ Distribuidores que comercialicen soluciones ERP.
- ▶ Distribuidores que comercialicen entornos colaborativos (ECM, gestión documental, BPM, etc.)
- ▶ Empresas de servicios archivísticos, digitalización, custodia y soluciones de impresión.



Pertenecer a uno u otro tipo dependerá del perfil de empresa, ordenados de menor a mayor participación en los proyectos los partners se clasifican en "Lead Partners", "Business Partners" y "Solution Partners" ..

Tabla resumen de modelos de relación

Tipo de Partner	Refiere	Comercializa	Implanta	Desarrolla	Certificado
Lead Partner	✓	✗	✗	✗	✗
Business Partner	✗	✓	✓	✗	Gold
Solution Partner	✗	✓	✓	✓	Gold

**Los beneficios para los partners
por encima de todo**

Beneficios del Programa de Canal

Beneficios económicos, los partners implantarán el software de Adapting en sus clientes y recibirán unos porcentajes de descuento sobre las licencias y de los contratos de servicio, como retribución por su venta.

Beneficios técnicos, por la certificación y formación del canal. Contrato de servicios avanzados, actualizaciones y asistencia.

Beneficios comerciales como la formación comercial, materiales de comunicación y recursos de apoyo a la venta del software.