

Партнерство с компанией SL Global Service: FAQ

Кто вы?

Компания «SL Global Service» (SGS), основана в 2009 году и входит в состав холдинга «Intecrasy». Является сертифицированным партнером компании Майкрософт со специализациями в области Hosting и Unified Communications.

Чем вы занимаетесь?

Компания SGS предлагает своим клиентам инновационные IT сервисы на основе модели Software+Services (S+S). Учитывая потребности бизнеса в современных средствах взаимодействия и коммуникаций, мы представляем Вашему вниманию услугу электронной почты бизнес класса на основе продукта Microsoft Hosted Exchange.

Наша услуга, это не просто почта. Это так же:

- Объединенные функции электронной почты и календаря
- Совместный доступ к контактам, календарям и задачам
- Планирование рабочего времени и организация встреч
- Назначение и контроль выполнения задач
- Современные средства защиты
- Синхронизация данных с несколькими устройствами
- Интеграция с Microsoft Active Directory
- Услуги поддержки 24x7

Что вы предлагаете?

Мы предлагаем продвигать и перепродавать наши услуги «Бизнес почта» и «Рабочее пространство».

Перепродажа услуг означает, что Ваша компания проводит переговоры с потенциальным клиентом, подводит его к мысли об использовании наших сервисов и заключает контракт от своего имени (если Вы выступаете как юридическое лицо) либо приводит его к нам и мы заключаем контракт напрямую.

Технически, сервисы будут предоставляться нами, как и техническая поддержка пользователей.

Какой смысл в партнерстве с вами?

Смысл в том, что Ваша компания может получить дополнительный доход.

За каждый контракт, Вы будете получать вознаграждение в размере, оговоренном в реселлерском договоре.

Сервисы оплачиваются ежемесячно. Таким образом, заключая договор с клиентом на предоставление сервиса, Ваша компания получает ежемесячный доход.

Частью этого дохода Вы будете делиться с нами, как с поставщиком услуг. Однако мы даем неплохую маржу, которая при активных продажах сможет обеспечить неплохой постоянный доход.

Кто может перепродавать ваши сервисы?

На самом деле – кто угодно. Если Вы представляете юридическое лицо или Вы – частный предприниматель, то тогда мы заключаем с Вами реселлерский договор. Если же Вы – физическое лицо, то мы работаем без договора.

Что нужно делать?

Основная задача реселлера услуг – продать сервис. Это означает, что необходимо убедить потенциального клиента в том, что использовать услуги от SGS это правильно, выгодно и безопасно.

Для того, чтобы успешно продавать такие сервисы, нужно конечно знать о чем идет речь, уметь рассказать об этом и знать ответы на типичные вопросы.

Вся эта информация содержится в материалах, которые мы можем Вам предоставить, а так же в базе знаний, которая открыта для доступа у нас на сайте.

На какую прибыль можно рассчитывать?

Ваша прибыль зависит от количества пользователей, подключившихся к услуге и от тарифных планов, выбранных ими. Например:

Клиент – компания с 50 пользователями. Из них, пакет «Энтерпрайз +» - 10, «Стандарт +» - 30 и «Базовый» - 10.

Ежемесячный платеж от клиента (по рекомендуемым ценам) составит:

$$10*99 + 30*79 + 10*15 = 3510 \text{ грн}$$

Из этой суммы, наша часть составит 2585 грн

Итого, ваш ежемесячный доход от этой сделки составит 925 грн.

Соответственно, больше сделок – больше ежемесячный доход.

Какова ваша ценовая политика?

Мы работаем по следующей схеме: мы даем входные цены для реселлеров, по которым мы и производим с ними расчет. По какой цене Вы будете продавать наши сервисы, это Ваше дело. Чем выше цена, за которую Вы сможете продать, тем больше Вы заработаете.

Поскольку мы тоже продаем свои сервисы, то мы имеем свой прайс на свои услуги. Однако этот уровень цен является всего лишь рекомендуемым для реселлеров а не обязательным.

Какой договор нужно заключить с вами?

Если Вы представляете юридическое лицо, то с Вашей организацией мы заключим реселлерский договор.

Если Вы – частный предприниматель, то мы заключаем агентский договор.

В обоих случаях, Вы получаете возможность получать ежемесячный доход от заключенных контрактов.

Если же Вы – физическое лицо, то мы работаем без договора, и компенсация за привлеченных клиентов будет одноразовая, поскольку тут начинают действовать ограничения нашего законодательства и налоговой политики.

Работаете ли вы с ЧП?

Да, работаем. Заключается агентский договор, и такой специалист будет получать ежемесячную прибыль на всех активных пользователей всех клиентов, которых он привлек к сотрудничеству.

Как делится прибыль?

Прибыль делится в зависимости от входной цены для реселлера и цены, за которую реселлер продал наши услуги. Чем выше цена продажи, тем больше денег остается у реселлера.

Какой договор заключается с клиентами?

Вы самостоятельно заключаете договор с клиентом, только если Вы представляете юридическое лицо. Мы даем Вам шаблон такого договора, который содержит все юридические моменты Вашей работы с клиентом.

Если же Вы – ЧП или физ. лицо, то клиенты заключают договор напрямую с нами.

Как производятся взаиморасчеты?

Это зависит от того, кто Вы.

Если Вы представляете юридическое лицо, то клиенты платят Вам. Вы же, затем платите нам за использованные сервисы.

Если Вы – ЧП, то клиенты заключают контракты непосредственно с нами, и мы получаем от них деньги напрямую. Затем мы производим ежемесячный расчет с Вами на основе количества всех пользователей всех клиентов, которых Вы привлекли.

Если вы – физическое лицо, то «благодаря» существующим ограничениям в налоговом кодексе, мы не можем организовать ежемесячное перечисление денег на Ваш счет. Поэтому в данном случае мы практикуем единовременное вознаграждение за привлеченного клиента, которое обычно рассчитывается как процент от полного платежа клиента за месяц использования сервиса.

Должны ли мы продавать сервисы только под маркой SGS?

Нет. Вы вольны использовать собственное имя, если считаете это правильным.

Помогаете ли вы с продажами?

Безусловно. Мы кровно заинтересованы, чтобы Вы успешно продавали наши сервисы. Поэтому мы предоставляем все материалы, которые мы создали для себя, консультации специалистов, проводим тренинги, отвечаем на вопросы и оказываем любую иную помощь.

Кроме того, на данный момент мы не требуем вознаграждения за такие консультации и помощь. Вне зависимости от того, оказывалась ли нами помощь в продаже или нет, Ваш доход будет прежним.

Если мы работаем с клиентом, что ему мешает заключить с вами контракт напрямую?

Юридически - ничего. Но поскольку мы прилагаем усилия для развития партнерской сети, то мы можем декларировать следующее: если Вы поставите нас в известность о том, что Вы работаете с определенным клиентом, то мы не будем пытаться самостоятельно продать ему сервис.

Можем ли мы использовать существующие маркетинговые документы?

Да, мы предоставляем все существующие материалы, и не возражаем против их использования «как есть» или любого их изменения (брендрование, редактирование и т.д.)

Какие шаги нужно предпринять для того чтобы стать реселлером?

Обычный план действий для юр. лиц таков:

1. Прочтение этого FAQ
2. Подписание NDA
3. Подписание реселлерского договора
4. Получение доступа на партнерский портал и пакета документов (договора, презентации, прайсы и т.д.)
5. Прослушивание ознакомительной презентации
6. Поиск клиентов

Для ЧП, план следующий:

1. Прочтение этого FAQ
2. Ознакомление с существующими материалами
3. Подписание агентского договора
4. Получение доступа на партнерский портал и пакета документов (договора, презентации, прайсы и т.д.)
5. Поиск клиентов

Для физ. лица, план следующий:

1. Прочтение этого FAQ
2. Ознакомление с существующими материалами
3. Получение пакета документов (договора, презентации, прайсы и т.д.)

4. Поиск клиентов

Можно ли получить демонстрационные аккаунты?

Да, можно. Для этого нужно связаться с нашей службой поддержки и запросить тестовое подключение.