



Партнерская программа 2011

ООО «Капелла»

тел. в Москве: +7 495 662 96 76

тел. в Ярославле: +7 4852 599 359

www.capella.ru
info@capella.ru

Капелла

Программный продукт «Капелла» - собственная разработка компании с 2001 года. За свою историю компания набиралась компетенции и совершенствовала свой продукт под растущие потребности рынка.

В 2008 году выпущена новая версия продукта «Капелла», которая обладает уникальными свойствами, способными удовлетворить все потребности заказчика в части эффективного обслуживания, продаж и маркетинга клиентов.

Конкурентные преимущества продукта «Капелла»:

- Четкая формализация процессов обслуживания с помощью пошаговых сценариев.
- Снижение влияния «человеческого фактора» на процессы обслуживания.
- Снижение требований к персоналу, занятому в обслуживании, и затрат на их обучение.
- Максимальное использование существующих информационных систем Заказчика, необходимых для обслуживания (сохранение инвестиций).
- Консолидация всей необходимой информации для обслуживания и бизнес-процессов в одном окне (приложении).
- Способность быстро и просто изменять процессы обслуживания в ответ на требования бизнеса.
- Интеграция со всеми каналами взаимодействия с клиентами.
- Повышение прозрачности и управляемости процессов обслуживания.
- Интеграция со всем ключевыми производителями телекоммуникационного оборудования: Avaya, Cisco, Genesys, Nortel, Ericson и др.

Компетенция

Многолетний опыт автоматизации центров обслуживания.

Успешные проекты в отраслях: государственный сектор, банки, страховые компании, аэропорты, туризм, торговые компании.

Опыт реализации проектов различного масштаба:

- Небольших (до 20 пользователей)
- Средних (50-100 пользователей)
- Крупных (500 пользователей и более).

Для кого партнерская программа Капелла

- компаний сферы информационных технологий, занимающихся разработкой и внедрением продуктов, системной интеграцией, поставкой оборудования и другие;
- компаний, осуществляющих консалтинговую деятельность в сфере контакт-центров, CRM, маркетинга, лояльности, BPM, эффективного построения ИТ-систем в государственных структурах и других;
- частных лиц.

Преимущества работы с Капеллой

1. Скидки от 30% на покупку продуктов Капелла для перепродажи и вознаграждение за продажу услуг от 10%.
2. Возможность заработать на внедрении продуктов Капелла у клиентов.
3. Привлечение специалистов Капеллы в продажи:
 - ✓ Подготовка и проведение совместных презентаций;
 - ✓ Совместная подготовка визитов, коммерческих предложений;
 - ✓ Коммуникация с клиентами на всех этапах продажи.
4. Получение маркетинговых материалов по продвижению Капеллы.
5. Маркетинговая и техническая поддержка, обучение, совместное продвижение продуктов, участие в конференциях и выставках.
6. Размещение информации о партнере на сайте компании и в рекламных материалах.
7. В случаях технологического партнерства – обучение компанией по техническим возможностям доработки продуктов.
8. Доступ к партнерской части сайта, где находятся база материалов, FAQ, форум.

Принципы сотрудничества

1. Совместная работа с партнерами по продвижению продуктов Капелла.
2. Регулирование конкуренции регламентируется принципом: кто первый предоставил информацию о клиенте, за ним и закрепляется клиент, при этом партнер получает эксклюзивное право продвигать продукт данному клиенту.
3. Открытость компании к обсуждению любых вопросов, интересующих партнера.
4. Активное взаимодействие обеих сторон.

5. Постоянное совершенствование качества взаимоотношений между компаниями и партнерами.

Варианты партнерства

Коммерческое партнерство

Партнер является sale-партнером Капеллы и осуществляет продажу продуктов и услуг компании.

Обязанности партнера:

- ✓ Подписать партнерское соглашение с компанией.
- ✓ Осуществлять продвижение продуктов компании.
- ✓ Назначить представителя своей компании, который будет отвечать за взаимодействие с Капеллой в рамках рабочего процесса.
- ✓ Обучить сотрудников отдела продаж продукту Капелла и принципам его продвижения.
- ✓ Руководствоваться рекомендациями и материалами компании при продвижении продуктов и услуг.
- ✓ Привлекать компанию в качестве субподрядчика на проектирование, разработку, внедрение, обучение и техническую поддержку Заказчиков.
- ✓ Предоставить отзывы Заказчиков о внедрениях.

Права партнера:

- ✓ Привлекать специалистов компании в продажи.
- ✓ Получать маркетинговые материалы.
- ✓ Получать вознаграждение за продажу продуктов и услуг компании.
- ✓ Передавать лицензии Заказчику.
- ✓ Обучать своих специалистов бесплатно (4 часа курса).
- ✓ Получать бесплатное сопровождение по e-mail и на партнерском разделе сайта.
- ✓ Привлекать субдилеров для продвижения продуктов и услуг компании при условии согласования с компанией.
- ✓ Размещать информацию на сайте и в рекламных материалах компании.

Технологическое партнерство

Технологический партнер осуществляет доработку лицензионного ядра Капелла под конкретных Заказчиков. Технологический партнер может осуществлять проекты, связанные с интеграцией своего оборудования или продуктов с Капеллой.

Обязанности партнера:

- ✓ Заключить партнерское соглашение.
- ✓ Заключить лицензионное соглашение с компанией на приобретение ядра «Капелла».
- ✓ Заключать сублицензионные соглашения с каждым Заказчиком на передачу неисключительных прав на использование лицензионных продуктов компании.
- ✓ Пройти обучение техническим возможностям доработки продуктов.
- ✓ Осуществлять проектно-изыскательские работы с учетом требований Заказчика.
- ✓ Осуществлять доработку ядра «Капелла» под конкретных Заказчиков.
- ✓ Проводить внедрение, обучение решениям на базе Капелла каждого Заказчика.
- ✓ Осуществлять первую линию технической поддержки при возникновении инцидентов Заказчика.
- ✓ Оказывать техническую поддержку Заказчикам по исправлению ошибок в части доработки лицензионного ядра.

Права партнера:

- ✓ Передавать лицензии Заказчику.
- ✓ Обучить своих специалистов.
- ✓ Требовать от компании исправления ошибок в продукте, возникающих на уровне лицензионного ядра.
- ✓ Получать консультации от специалистов компании.
- ✓ Получать новые релизы продуктов.
- ✓ Возможность интегрировать продукт Капелла в свои продукты и оборудование.