

Politica de Canais

PRM - Partner Relationships Management

Addie Lubke Sanches
CTO LATAM
asanches@cleveris.com

cleveris

Este documento tem o objetivo de informar a Política e Normas Comerciais para o bom relacionamento entre a empresa Cleveris Tecnologia Ltda e seus parceiros, aqui definidos como Canais de Vendas.

Os temas que porventura não estejam contemplados neste documento e que venham a ser motivo de dúvida ou discordância, serão tratados diretamente com a Diretoria da Cleveris e prevalecerá o bom senso e respeito aos direitos de ambas as partes.

Segue abaixo o Portfólio que compõem a gama de soluções disponíveis para oportunidades comerciais; porém, deverá ser seguido as orientações conforme este documento.

PORTFÓLIO DE PRODUTOS							
LGPD	MYLGPD		BC		LGPDNOW		
ERP	ARQUIS						
Segurança da Informação	AzCripto	SecureMail	SmartCipher	Ivanti	Tenable	MicroFoc	IBM
Metaverso	METABTOS						
Gestão de pagamentos	Autoriza7		EveryCard		PayTester		

Obrigatório

- (a) Ter experiência com comercialização de soluções tecnológicas;
- (b) Possuir carteira de clientes com aderência às Soluções Cleveris;
- (c) Indicar quais produtos e soluções do portfólio deseja atuar;
- (d) Mostrar capacidade de gerar negócios;
- (e) Ter disponibilidade de dedicação à parceria;

Opcional/diferenciais.

- a. Trabalhar com serviços e/ou soluções complementares às Soluções Cleveris;
- b. Possuir estrutura com dedicação às ações de geração de negócios

O que a Cleveris entrega aos Canais:

- a. **Remuneração atraente:** Comissão recorrente durante a vigência do contrato com o cliente, condicionada a manutenção da conta e relacionamento;
- b. **Qualificação:** identificação do perfil e designação de produtos e soluções que irá trabalhar;
- c. **Capacitação:** treinamento com produtos/soluções e processos comerciais;
- d. **Ferramentas:** Kit Comercial com apresentações dos produtos e soluções, tabela de preços, formulários de Assesment/precificação, modelo de reserva de oportunidade, modelo de proposta, modelo de contrato e gestão do pipeline / CRM;
- e. **Apoio Comercial:** Disponibilidade e apoio da equipe técnica e comercial.

Classificação

Atributos	Nível I	Nível II	Nível III	Nível IV
Ter experiência com comercialização de soluções tecnológicas	X	X	X	X
Possuir carteira de clientes com aderência às Soluções Cleveris	X	X	X	X
Capacidade de gerar negócios		X	X	X
Ter disponibilidade de dedicação à parceria		X	X	X
Entrega de Plano de Trabalho trimestralmente		X	X	X
Gestão do Pipeline - Direito de licença CRM		X	X	X
Trabalhar com serviços e/ou soluções complementares às Soluções Cleveris		X	X	X
Possuir estrutura dedicada às ações de geração de negócios			X	X
Responsável por todos os processos de venda e implementação				X
Atingimento de Meta - geração de Negócios	5	10	15	> 20
Comissão	10%	20%	30%	50%

Detalhes da Tabela de Classificação de Canais:

- * Comissões sobre faturamento bruto, excluindo impostos, custos e despesas.
- ** Nível III, possuir no mínimo um vendedor dedicado.
- *** Meta: Vendas por linha de produto.

Descrição dos Níveis:

- a) **Nível I - Finder / Referrer** - somente indicação da oportunidade, sem responsabilidade no processo de venda;
 - b) **Nível II - Sponsor** - Conduz a oportunidade com apoio de um executivo da Cleveris durante o processo de venda;
 - c) **Nível III - Vendedor** - Responsável por todos os processos de venda;
 - d) **Nível IV - Canal Master** - Possui equipe estrutura e dedicada às vendas e implementação.
- **O pazeiro poderá aplicar OVER PRICE além da comissão de tabela CLEVERIS, com análise e autorização da Diretoria Cleveris que fará a análise caso a caso.**

Critérios para elevação ou rebaixamento de Nível:

- a. Cumprimento da meta anual;
- b. Crescimento na geração de negócios em valores maiores que 20% da meta;
- c. Organização de eventos produtivos e geradores de negócios;
- d. Manutenção ativa e permanente das contas (monitoramento - Sucesso do Cliente);
- e. Ações comerciais de Cross Selling e Up Selling;
- f. Apresentar plano de marketing eficaz da aplicação do recurso de apoio comercial.
- g. O não cumprimento das metas anuais fará com que o parceiro tenha a sua comissão reduzida.

Plano de trabalho

Cada parceiro deverá apresentar um plano de trabalho contemplando:

- a. Qual a estratégia de prospecção de novas oportunidades, por produto.
- b. Qual as ações comerciais para atingir a meta (*) por produto por trimestre/ano.
- c. Quais negócios e oportunidades estão ativos. Manter CRM atualizado.
- d. Quais as sugestões para melhorar os nossos processos de venda.

*** meta de vendas definida pela Cleveris, conforme classificação (Níveis I, II, III e IV).**

Regras de Contas e Comissões

- a. Propriedade da oportunidade e reserva no CRM tem validade de acordo com cumprimento dos prazos (60 dias) e ações de manutenção do Pipeline; OPP inativas por mais de 60 (sessenta) dias serão depositadas no repositório da Cleveris e serão distribuídas aos demais parceiros.
- b. Sobre o cadastro de prospects registrados no Pipeline: deverá ser atualizado e retomados os contatos de todas as oportunidades e deverá ser dado uma definição de status da oportunidade, casos de indefinição serão tratados conforme Regra 1 de Política de Contas e Comissões, ou seja, depositado ao repositório Cleveris de Oportunidades;
- c. Comissões recorrentes serão decrescentes, com redução de 10% ao ano, condicionadas ao atingimento mínimo de 50% das metas anuais;

**** Upgrade de Nível não altera comissões anteriores já efetivadas.**

Premissas

Investimentos cooperados com recursos para alavancagem comercial.

- a. Aporte do percentual de apoio financeiro pela Cleveris está condicionado ao plano de negócio apresentado e aprovado; podendo chegar até 50% do valor do investimento do parceiro (somente a diretoria da CLEVERIS poderá aprovar qualquer tipo de investimento e este será feito por escrito);
- b. Apresentar plano de trabalho e alinhamento com o investimento;
 - b1. Obter aprovação prévia formalizada da diretoria Cleveris;
 - b2. Prestar contas dos investimentos e resultados;
 - b3. Em situação de resultados positivos, há a oportunidade de subir de Nível na classificação de Canais, que possibilita comissões maiores.

Premissas para realização de eventos promocionais em parceria.

- a) Quantidade mínima de 15 participantes / leads qualificados (fornecer aos palestrantes um briefing das pessoas e empresas participantes);
- b) Convidar/convocar clientes regionais ativos de nossas soluções a serem apresentadas, combinar depoimento positivo;
- c) Programar com prazo adequado e alinhar melhor data, horário e local, aderentes ao público-alvo;
- d) Definir as premissas e recursos para o evento;
- e) Apresentar orçamento das despesas do evento;
- f) Estabelecer estratégia de prospecção e abordagem dos participantes.

Premissas

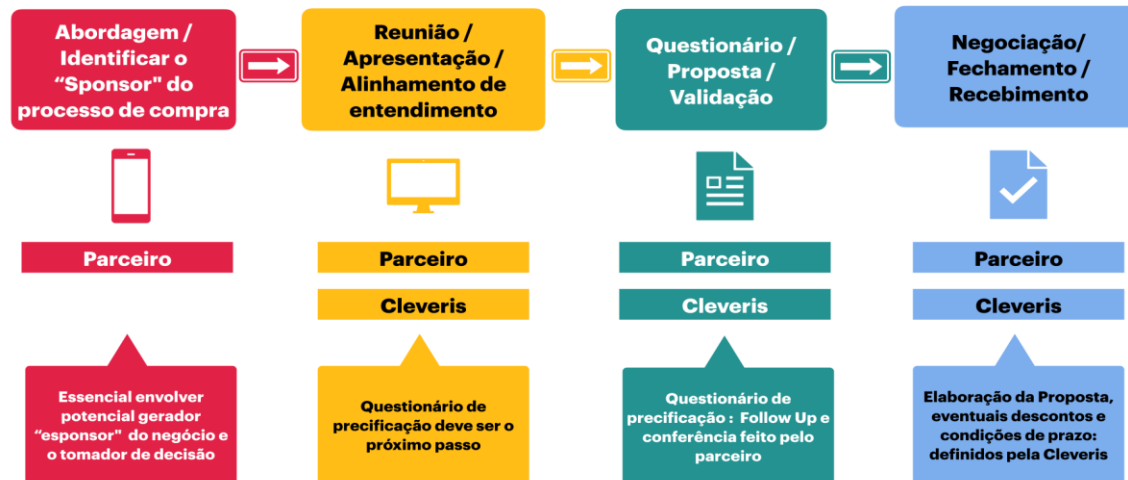
Regras para agendamento de apresentação de Soluções

- a. O parceiro deverá estar qualificado para realizar a primeira reunião contextual / executiva, não técnica, aquela que tem a intenção de provocar interesse, prospectar demandas do cliente, validar interesse e alinhar expectativas;
- b. O parceiro tem o papel fundamental de entender o processo de compra da empresa, assim como identificar o tomador de decisão e/ou o gerador do negócio, para focarmos esforços.
- c. A reunião/apresentação completa, matadora, com viés técnico, para agendar com a Cleveris, somente deverá ser agendada quando parceiro avaliar como “Lead Qualificado”: ele precisa? Ele quer? Ele pode ? (\$) e para quando? (urgência);
- d. O correto preenchimento do formulário de Assesment, para precificação é de responsabilidade do cliente, mas a conferência e validação e envio deverá ser de responsabilidade do parceiro /canal.
- e. E extremamente PROIBIDO o agendamento de qualquer apresentação diretamente do parceiro com o fabricante. Qualquer relacionamento com o fabricante deve ser realizado via CLEVERIS. O não cumprimento desta norma poderá ocasionar o descrdenciamento do parceiro sem prévio aviso.

Considerações sobre processos comerciais no Pós venda.

- a. Importante que o parceiro tenha conhecimento do planejamento da implantação do projeto, organização do Kick Off, Cronograma de execução e financeiro, pegando feedback e alinhamento de expectativas com os clientes.
- b. Prospectar no cliente novas oportunidades de serviços e produtos (Up Selling e Cross Selling);
- c. Os parceiros deverão ser qualificados para realizarem as apresentações conceituais/executivas dos serviços e das soluções do portfólio CleverIS;
- d. Planejar a manutenção da conta através de visitas e contatos, com objetivo de construir fidelidade com a Cleveris (Processos de Sucesso do Cliente).

Processos simplificados para Lead Qualificado



Processos Comercial Pós Venda:

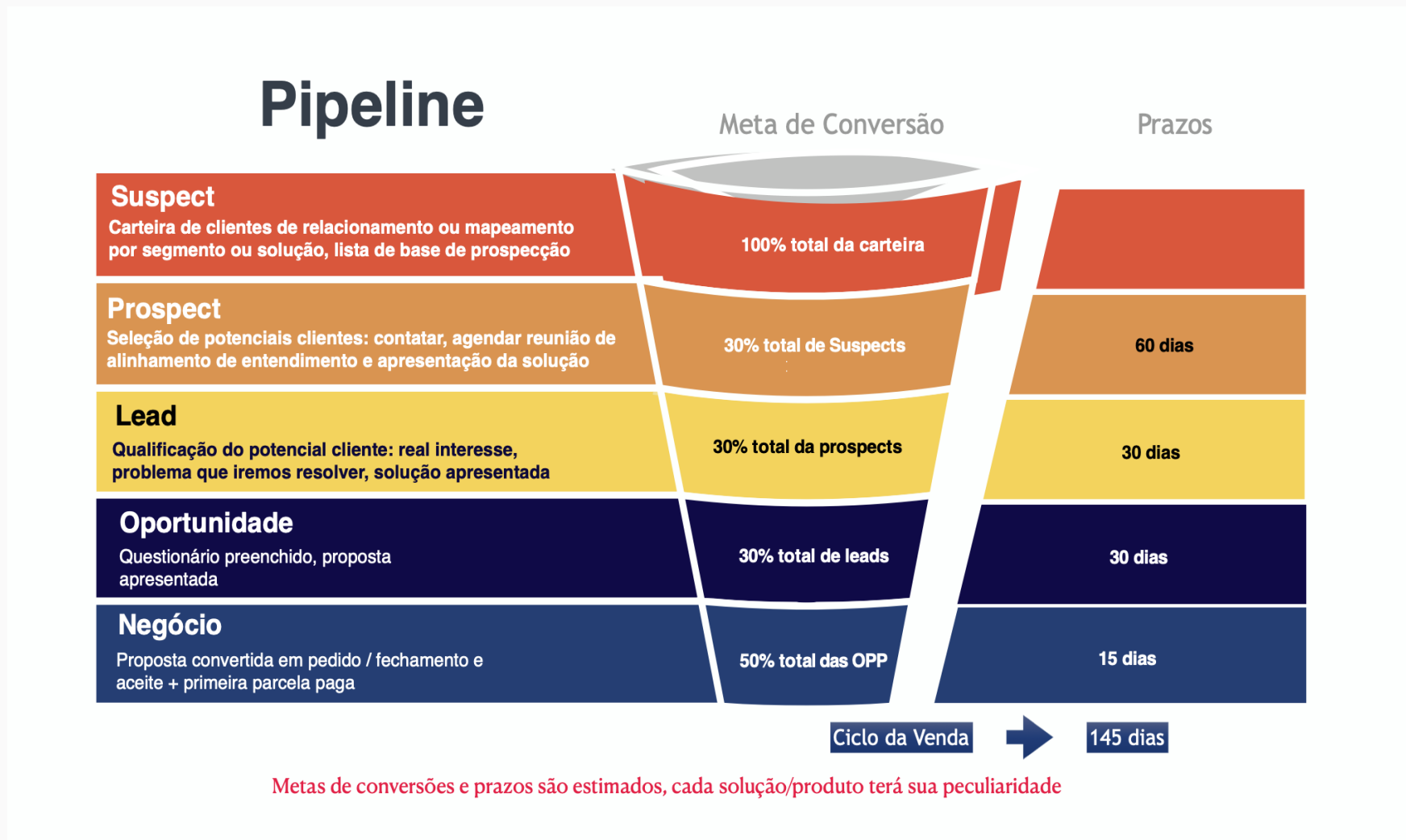
- Envio do Contrato para GP;
- Parceiro enviar "Formulário On board de Cliente" para GP;
- Parceiro enviar Cópia do Assessment;
- Prazo de 10 dias para GP - Gerente de Projeto > Planejar;
- GP - Agendar Kick-Off com cliente.

Plano de Comunicação entre Gerência de Canais e Parceiros/Canais

- Será combinado com os parceiros sobre as melhores datas e períodos das interações;
- Para comunicações pessoais utilizar Whatsapp;
- Para troca de documentos e comunicados estruturadas, utilizar e-mail, mensagens via whatsapp não serão consideradas;
- O acesso direto ao CRM está condicionado ao volume mínimo de 10 (dez) oportunidades ativas. Caso o parceiro queir ater acesso ao CRM com menos de 10 (dez) contas ativas, o valor mensal do CRM será pago pelo parceiro (USD 29,00/mês) por conta;
- Enquanto o parceiro não possuir acesso ao CRM, as informações de atualização deverão ser reportados de forma assertiva ao Gestor de Canais via planilha de Pipeline;



Padrão de Linguagem do Pipeline / CRM



Regras básicas

As regras estabelecidas abaixo deverão ser seguidas por todos os parceiros/Canais:

- Nenhum parceiro/canal está autorizado a realizar qualquer tipo de contato diretamente com o fabricante sem a autorização expressa e escrita da diretoria da CleverIS;
- Toda e qualquer proposta de produtos deverá ser solicitada para CLEVERIS através do e-mail comercial@cleveris.com com cópia para asanches@cleveris.com;
- A área comercial da CLEVERIS enviará a proposta com o melhor preço ao parceiro no prazo máximo de 48 horas após o recebimento do e-mail com todas as informações necessárias para elaboração da proposta e formulário de assessment correspondente preenchido corretamente.
- O parceiro, após analisar a proposta, poderá sugerir um upgrade no valor, conforme regras estabelecidas neste documento.
- Toda e qualquer proposta enviada ao cliente deve, obrigatoriamente, ser aprovada pela CLEVERIS. Proposta enviada para o cliente fora do padrão CLEVERIS ou sem aprovação, não serão válidas.
- É expressamente proibido qualquer tipo de negociação comercial pelo parceiro diretamente com os fornecedores de software representados pela CLEVERIS.
- A não observância destas regras ocasionará o imediato cancelamento do contrato com o parceiro, sem aviso prévio e sem nenhum direito as comissões devidas.

Obrigado!

Addie Lubke Sanches

asanches.cleveris.com

cleveris