

EcoSystem è il massimo livello di accreditamento previsto dal nuovo Partner Programme di Easynet. Entrando a far parte dell'EcoSystem di Easynet, lavorerete al nostro fianco per offrire soluzioni complete ai clienti aziendali, usufruendo dei massimi vantaggi previsti dal programma.



Enterprise Solution Partner

QUALIFICAZIONE

- Profilazione del Partner tramite la verifica delle competenze esistenti
- Completamento ed accettazione del Business Plan
- Corsi per il personale tecnico e di vendita, e relativa valutazione
- Assegnazione da parte del Partner di un Account Manager dedicato
- Firma dell'accordo di partnership

VANTAGGI

- Punti di contatto dedicati nei reparti vendite e customer service di Easynet
- Attività personalizzata di supporto e consulenza marketing
- Accesso al portale dedicato ai Partner di Easynet ed al sistema di ordini online
- Accesso alla gamma completa di soluzioni Easynet

Accredited Enterprise Solution Partner

ATTIVITÀ

- Partecipazione a corsi di aggiornamento - almeno una sessione frequentata
- Implementazione del contact plan concordato

VENDITE

- Visite congiunte a potenziali clienti – almeno cinque visite a clienti effettuate
- Completamento e revisione mensile delle trattative in corso – almeno cinque analisi effettuate
- Easynet deve aver partecipato ad almeno una riunione interna di vendita

MARKETING

- Easynet deve essere menzionata sul sito web del Partner
- Almeno una attività di marketing in co-branding completata
- Minimo un case study congiunto su un cliente finale

ULTERIORI VANTAGGI

- Punti di contatto dedicati all'interno dell'organizzazione Easynet
- Possibilità di partecipare a Corporate Hospitality
- Accesso ai fondi di marketing congiunto MDF (Marketing Development Funds), ripartizione 50:50
- Possibilità di accedere a programmi di incentivazione per il team di vendita
- Visibilità sugli sviluppi futuri delle soluzioni Easynet (Product Roadmap)
- Attività di ufficio stampa congiunte
- Targa e certificato di accreditamento Easynet

EcoSystem Partner

PIANIFICAZIONE STRATEGICA

- Revisione trimestrale dei 20 top account
- Minimo due esempi di collaborazione riuscita con altri Partner Easynet
- Frequentazione dei corsi Strategic Sales, con relativa valutazione, organizzati da Miller Heiman
- Formulazione concordata della matrice relativa alle competenze congiunte

ULTERIORI VANTAGGI

- Collaborazione con il reparto commerciale di Easynet per generare nuove opportunità di business congiunte
- Supporto alle offerte complesse, inclusa l'analisi economica e l'assistenza pre-vendita
- Attività di co-marketing per lo sviluppo congiunto di nuove opportunità di business
- Accesso ai corsi Miller Heiman sulle vendite strategiche sovvenzionati da Easynet
- Priorità d'accesso alle nuove soluzioni Easynet rispetto all'introduzione sul mercato
- Partecipazione a eventi dedicati ai principali Partner Easynet quale, ad esempio, il Partner Advisory Board
- Sessioni regolari di pianificazione strategica per ottimizzare i tassi di conversione ed individuare l'acquisizione di clienti e le opportunità di cross-selling e up-selling