



avantune 
SOLUTION PROVIDER

PROGRAMMA PER I PARTNER

avantune 
INNOVATION: UNIQUE, YOURS.

PROGRAMMA PER I PARTNER

Il Programma per i Partner di Avantune permette di scegliere il tipo di collaborazione che meglio si adatta alla dimensione del Partner e alle sue competenze, da un rapporto puramente commerciale fino alla possibilità di abilitare in modalità OEM l'offerta cloud del Partner.

La partnership consente una grande flessibilità, dalla semplice segnalazione del lead sino alla gestione completa dell'opportunità di vendita. Le aziende che vogliono un maggiore coinvolgimento possono diventare Solution Provider certificati. Le competenze e gli skill acquisiti grazie alla certificazione consentono ai Partner di gestire in completa autonomia le fasi di vendita e pre-vendita, l'implementazione della soluzione on-site e il primo livello di supporto sui contratti di manutenzione.

Grazie alla piattaforma di Cloud Management Powua e all'offerta OEM di Genialcloud, i Partner possono offrire ai propri Clienti Software e servizi fruibili in modalità self service utilizzando politiche commerciali innovative e flessibili basate sui modelli pay-per-use o a canone e possono gestire in autonomia i software e i servizi esposti sui propri store e cataloghi.

Il team tecnico e marketing di Avantune aiuta i Partner ad essere online con le loro soluzioni cloud in meno di 48 ore abilitando dei nuovi canali di vendita a canone ricorrente per i Partner.

I modelli di collaborazione si basano su prerequisiti determinati e offrono benefici a valore aggiunto come l'accesso al portale Avantune per la formazione, supporto di pre-vendita, attività e fondi di co-marketing e altri incentivi in base al livello scelto.



LAVORARE INSIEME PER IL SUCCESSO

ALLEANZE STRATEGICHE PER RISULTATI ECCELLENTI

SILVER

Iniziate con la partnership a livello Silver. Farete parte della nostra cerchia con una collaborazione di livello base che da diritto a diversi vantaggi: accesso al portale dei Partner, software demo e assegnazione di lead senza alcun impegno minimo di vendita.

GOLD

Passate alla nostra partnership di livello Gold con accesso a tutti i vantaggi del livello Silver ai quali si aggiungono costi per la formazione ridotti e attività di co-marketing.

PLATINUM

I nostri Partner di livello Platinum hanno accesso a tutti i benefici del livello Gold, beneficiando di costi ancora più bassi per la formazione e fondi di co-marketing. I Partner Platinum possono utilizzare le nostre piattaforme per uso interno e hanno accesso al Reseller Management Program.

-  AMPLIAMENTO DELLE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS
-  AUMENTO DELLA CAPACITÀ DI PENETRAZIONE DEL MERCATO CON UN'OFFERTA DI SOLUZIONI AMPIA E ARTICOLATA
-  INCREMENTO DELLA COMPETITIVITÀ E DEI FATTORI CRITICI DI SUCCESSO GRAZIE A SOLUZIONI CLOUD ALL'AVANGUARDIA
-  SVILUPPO DELLE OPPORTUNITÀ DI UPSELLING E CROSS SELLING
-  SUPPORTO COSTANTE ALLE ATTIVITÀ DEL PARTNER OFFERTO DA UNA STRUTTURA DEDICATA
-  FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO CONTINUO PER OFFRIRE UN ELEVATO LIVELLO DI SERVIZIO

PERCHÉ DIVENTARE NOSTRO PARTNER?



Impegno a fornire soluzioni vincenti

- > Numerose aziende a livello globale hanno scelto le nostre Soluzioni Enterprise
- > Leadership a livello globale nel cloud computing



Operatività a livello globale

- > Presenza locale nei mercati chiave
- > Supporto locale in Italia, Canada, Stati Uniti e Messico



Marketing all'avanguardia

- > Programmi di marketing ad alta visibilità
- > Programmi di incentivazione per i rivenditori



Vendita End-to-End

- > Account manager dedicati ai Partner
- > Supporto da parte di un team di sales engineer altamente qualificati



Supporto dedicato

- > Supporto 7x24 disponibile per le situazioni critiche
- > Diversi programmi di formazione

I SERVIZI

Avantune è sempre al fianco di tutti i Partner per supportarli attivamente e concretamente nel raggiungimento dei comuni obiettivi di business.

▶ FORMAZIONE E CERTIFICAZIONE

Per garantire un'adeguata preparazione del Partner e assicurare ai Clienti qualità, affidabilità e professionalità, sono di fondamentale importanza la formazione e l'aggiornamento continuo per rispondere in maniera adeguata alle diverse esigenze dei clienti.

Il percorso di formazione specialistica è funzionale all'ottenimento della certificazione con la quale Avantune attesta le conoscenze e le competenze del Partner. La certificazione, oltre ad assicurare i clienti sull'esperienza e la preparazione del Partner nell'offrire servizi altamente qualificati, riconosce e valorizza meriti e capacità di quest'ultimo.

▶ SUPPORTO COMMERCIALE

Per supportare la quotidiana operatività del Partner, Avantune offre assistenza commerciale e supporto tecnico per meglio comprendere, valorizzare e sfruttare le funzionalità e potenzialità delle soluzioni della software suite.

- > Assistenza commerciale per l'emissione di offerte commerciali e supporto per la consultazione dei listini di vendita
- > Segnalazione opportunità di vendita generate mediante eventi, attività di Direct Mailing e Telemarketing
- > Supporto di prevendita da parte di personale altamente qualificato, sia attraverso Web-demo sia con presenza diretta dal cliente
- > Incontri periodici per garantire l'aggiornamento costante sulle novità delle soluzioni offerte e l'allineamento con le politiche commerciali.

▶ SUPPORTO MARKETING

Per sostenere ed incrementare il business dei Partner Avantune svolge un'intensa attività di marketing e comunicazione volta a generare nuove opportunità di vendita e promuovere la visibilità e riconoscibilità dei suoi brand sul mercato.

In questo contesto si inquadrano le campagne pubblicitarie, la partecipazione a fiere, eventi e seminari, le sponsorizzazioni, le iniziative redazionali e le attività di direct mailing e telemarketing. Avantune è a disposizione per ideare, progettare e organizzare attività di co-marketing insieme ai propri Partner al fine di consolidare il rapporto con i clienti o per generare nuovi contatti.

▶ SUPPORTO TECNICO

Per affiancare il Partner nella implementazione e configurazione delle soluzioni, Avantune assicura al Partner un'assistenza tempestiva e personalizzata, erogata da personale specializzato ed altamente qualificato, attraverso numerosi mezzi: Call Center, Web Request, E-mail, Web Desk.

Per garantire il massimo supporto per lo sviluppo di progetti verticali, soluzioni integrate, attività di consulenza o presso clienti complessi, Avantune mette, inoltre, a disposizione dei Partner dei programmi di assistenza specifici.

MODELLO DI PARTNERSHIP

	SILVER	GOLD	PLATINUM
--	--------	------	----------

VANTAGGI ECONOMICI

Sconto Rivenditori	✓	✓	✓
Incentivi sulle vendite	Si, a scalare	Si, a scalare	Si, a scalare
Fondi di co-marketing	✗	Sino a 25%	Sino a 50%

TECNOLOGIE

Prodotti uso demo	✓	✓	✓
Prodotti ad uso interno	Sconto	Sconto	✓
Accesso alle API	✗	✓	✓

SUPPORTO VENDITE & MARKETING

Formazione commerciale	✓	✓	✓
Demo	✓	✓	✓
Formazione tecnica	Sconto 25%*	Sconto 25%*	Sconto 50%*
Supporto prevendita	✗	✓	✓

BENEFICI

Utilizzo del brand Partner	✓	✓	✓
Store con brand Partner	✗	✗	✓
OEM	✗	✗	✓
Accesso al Portale per i Partner	✓	✓	✓

REQUISITI

Specializzazione nell'IT	✓	✓	✓
Sito web	✓	✓	✓
Risorse commerciali dedicate	✗	✓	✓
Risorse tecniche dedicate	✗	✓	✓
Volume Minimo richiesto	✗	✓	✓



INNOVATION: UNIQUE, YOURS.

Avantune è una startup consolidata con una presenza a livello globale che offre soluzioni self service cloud che supportano le aziende e i cloud provider nel loro processo di trasformazione digitale consentendogli di ridurre i costi, rinnovare il modello di business e incrementare efficienza e produttività delle proprie persone e clienti.

Avantune è organizzata in due divisioni di business: Powua, una piattaforma abilitante per il self service cloud e Genialcloud, una suite self service cloud di applicazioni di business. Le soluzioni sono distribuite attraverso una rete internazionale di oltre 200 Rivenditori e Partner e disponibili online in modalità self service.

Con sede centrale a Toronto e sedi in Italia, Stati Uniti e Messico, l'azienda impiega oltre 150 professionisti di altissimo livello.

+39 06 819125

www.avantune.com

AVANTUNE AMERICAS

TORONTO
BOSTON
SAN FRANCISCO
MEXICO CITY

AVANTUNE EUROPE

ROME
MILAN
CAGLIARI
SPOLETO