



Il mercato è entrato in una nuova era, quella della Self-Service Economy, che sta ridisegnando le modalità di consumo della tecnologia.

I Vendor tradizionali di infrastrutture e software applicativo stanno affrontando con difficoltà questo cambiamento e si trovano a dover reinventare i loro modelli di business.

Avantune sta invece guidando questo cambiamento ed è già in grado di rispondere alle nuove esigenze dei clienti che chiedono tecnologia Self-Service, disponibile sempre e ovunque.

La Partnership con Avantune offre quindi la possibilità di accompagnare sin d'ora i propri clienti nella Digital Transformation e di cogliere un'enorme opportunità di business.

PARTNER PROGRAM

Nel costruire il nostro Partner Program abbiamo privilegiato la semplicità e la flessibilità, per offrire ai nostri Partner l'opportunità di generare business in tempi brevi e con benefici economici immediati.

A tal fine, il Partner Program si sviluppa su quattro livelli, modulati in funzione delle dimensioni, del volume di affari e delle competenze ed è concepito per indirizzare al meglio le esigenze e capacità di ogni singolo Partner.

Ad ogni livello corrisponde uno specifico Partner Package che individua i Vantaggi Economici, le Tecnologie messe a disposizione, il Supporto, i Benefici e le Condizioni.

PARTNER PACKAGE

Il Package si compone dei seguenti elementi, che variano in funzione del livello di Partnership individuato:

► **Vantaggi Economici:** ad ogni livello di partnership corrisponde un ammontare di GCoins messo a disposizione del partner, un livello di sconto delle licenze e della manutenzione e la disponibilità di co-investimento in iniziative di marketing congiunto.

► **Tecnologie:** entrando a far parte del Partner Program, il partner riceve tutti i supporti tecnologici abilitanti, in funzione del livello di partnership selezionato.

► **Supporto:** per tutti i livelli di partnership sono previste giornate di formazione commerciale e di prodotto; l'accesso alla formazione aggiuntiva è garantito con scontistiche crescenti al crescere dell'impegno del partner, mentre il supporto pre-vendita è disponibile ad ogni livello, in funzione della rilevanza della trattativa.

► **Benefici:** l'utilizzo del brand e l'accesso all'area riservata del portale sono disponibili a tutti i partner; ulteriori benefici sono resi disponibili per il livello Diamond.

► **Condizioni:** favorevoli condizioni commerciali sono applicate a tutti i livelli del programma, con vantaggi crescenti al crescere degli impegni.

GCoin

Il GCoin (Genialcloud Coin) è la valuta virtuale in cui si esprime il costo delle licenze e dei servizi di infrastruttura erogati dalla nostra piattaforma Self-Service.

L'utilizzo del GCoin svincola l'offerta dalla valuta e permette di omogeneizzare voci di costo fortemente eterogenee (SaaS, IaaS, PaaS) che la nostra piattaforma Self-Service mette a disposizione degli utenti finali.

Ad ogni livello di partnership corrisponde uno specifico ammontare di GCoin accreditato al partner e che può essere utilizzato nell'arco di 12 mesi per acquistare licenze software a prezzo di listino (destinate alla rivendita).

E' evidente come il credito iniziale in GCoin si traduca in un vantaggio economico sostanziale per il partner; nel livello Silver è certamente un acceleratore inteso a remunerare l'investimento per la prima vendita, in generale diventa un forte strumento competitivo.

Nell'Unione Europea 1 GCoin equivale a 1 Euro.



DIVENTARE PARTNER LIVELLI DI PARTNERSHIP

Il Partner Program si sviluppa su quattro livelli, modulati in funzione delle dimensioni, del volume di affari e delle competenze, concepiti per indirizzare al meglio le esigenze e capacità di ogni singolo Partner.

SILVER

Concepito per i partner più piccoli o per chi vuole cominciare a mettere in campo le proprie competenze, offre tutti i servizi essenziali del programma, unitamente ad un credito iniziale di 3.000 GCoin, che permette di effettuare la prima vendita con un vantaggio economico significativo.

Presuppone un modello più transazionale che di consulenza e pensa ad un target di aziende clienti di piccole dimensioni.

GOLD

Rappresenta il livello standard e si rivolge a partner che alla capacità di rivendere le licenze dei prodotti siano in grado di fornire servizi di personalizzazione e consulenza. A tale scopo è possibile accedere al Software Development Kit, il cui costo include anche il training allo sviluppo.

Il credito iniziale è pari a 20.000 GCoin.

PLATINUM

Strutturato per rispondere alle esigenze di partner con clienti più grandi e/o con un volume di affari più grande, offre gli stessi servizi del livello Gold, con condizioni economiche migliorative ed un credito iniziale di 120.000 GCoin.

DIAMOND

È il livello top del Partner Program e, fermo restando il costo del package, prevede una negoziazione ad hoc per valutare insieme le modalità di ingaggio.

Grazie alla piattaforma di Cloud Management Powua e all'offerta OEM di Genialcloud, i Partner Diamond 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 software e servizi esposti sui propri store e cataloghi.

Il partner può connotare l'intera offerta con il proprio brand.

PERCHÉ DIVENTARE NOSTRO PARTNER

La Self-Service Economy sta ridisegnando le modalità di consumo della tecnologia.

Avantune sta guidando questo cambiamento ed è già in grado di rispondere alle nuove esigenze dei clienti che chiedono tecnologia Self-Service, disponibile sempre e ovunque.

La Partnership con Avantune offre quindi la possibilità di accompagnare sin d'ora i propri clienti nella Digital Transformation e di cogliere un'enorme opportunità di business.



OPPORTUNITA' DI BUSINESS: PROTAGONISTI DEL CAMBIAMENTO

- › Accompagna i tuoi clienti nella Digital Transformation



MAGGIORE COMPETITIVITA': SELF-SERVICE CLOUD

- › Il modello Self-service elimina i costi IT



PENETRAZIONE DEL MERCATO: UN'OFFERTA DI SOLUZIONI UNICA

- › Una suite di applicazioni in Self-Service Cloud assolutamente completa, dalla gestione dell'azienda al CRM, dalla collaboration alla Business Intelligence
- › Opportunità di up-selling e cross-selling



SUPPORTO COSTANTE AI PARTNER: ASSISTENZA, FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO

- › Supporto 7x24 disponibile per le situazioni critiche
- › Programmi di formazione standard e ad hoc



MARKETING: ALTA VISIBILITA'

- › DIGITAL: Web, Social, Contenuti, Multimedia
- › PHYSICAL: Eventi sul territorio



VENDITA: END TO END

- › Account manager dedicati
- › Supporto qualificato in prevendita



GLOBAL: RESPIRO INTERNAZIONALE

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

I SERVIZI

Avantune è al fianco dei propri Partner per supportarli nel raggiungimento dei comuni obiettivi di business.

► FORMAZIONE

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.

In ogni package è prevista la formazione commerciale, articolata nei temi di Business e di Prodotto.

Sono previsti poi momenti di aggiornamento ed approfondimento, sia tecnico che commerciale, attraverso un calendario di webinar e di eventi in streaming.

Un'area dedicata ai partner offre molteplici contenuti multimediali. Il percorso di formazione è funzionale alla crescita dell'offerta dei partner, l'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 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 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 in remoto sia con presenza diretta dal cliente
- ▶ Incontri periodici di aggiornamento sulle novità delle soluzioni offerte e l'allineamento con le politiche commerciali

► 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 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.

PARTNER PROGRAM SUMMARY

	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
PARTNER PACKAGE				
	€ 3.000	€10.000	€40.000	€90.000
VANTAGGI ECONOMICI				
GCOIN* <small>* 1 GCOIN=1€ - Limitato all'acquisto delle licenze a prezzo di listino</small>	5.000	20.000	120.000	TBD
Sconto rivenditori	✓	✓	✓	✓
Attività di co-marketing	✗	✓	✓	✓
TECNOLOGIE				
Prodotti uso demo (single user)	✓	✓	✓	✓
Prodotti ad uso interno	Sconto	Sconto	Sconto	Sconto
Accesso alle public API	✗	✓	✓	✓
Powua Tenant	✗	✗	✗	✓
SDK* <small>* include training Sviluppo</small>	✗	€ 15.000	€ 10.000	✓
SUPPORTO VENDITE & MARKETING				
Formazione commerciale* <small>* include 1 Sessione Business Training e 3 Sessioni Product Training - A Calendario</small>	✓	✓	✓	✓
Formazione aggiuntiva	Sconto 25%*	Sconto 25%*	Sconto 50%*	Sconto 50%*
Supporto prevendita	✓	✓	✓	✓
BENEFICI				
Utilizzo del brand Partner	✓	✓	✓	✓
Store con brand Partner	✗	✗	✗	✓
OEM	✗	✗	✗	✓
Accesso al Portale per i Partner	✓	✓	✓	✓
CONDIZIONI				
Sconto su licenze	✓	✓	✓	TBD
Sconto manutenzione	✓	✓	✓	TBD
Condizioni di pagamento	RB 30 gg. F.M.	RB 30 gg. F.M.	RB 30 gg. F.M.	RB 30 gg. F.M.



Avantune è l'inventore del self-service cloud. Grazie a **Powua**, la piattaforma di sviluppo per il self-service cloud, e **Genialcloud**, la suite di soluzioni business in modalità self-service, si possono ridurre ed eliminare la complessità ed i costi delle infrastrutture e risorse tecnologiche, rendere le organizzazioni più rapide e flessibili, abilitare le persone alla collaborazione remota.

Con sede centrale a Toronto, l'azienda opera in Italia, Stati Uniti e Messico.

Avantune. Innovation without complexity

+39 06 819125

www.avantune.com



AVANTUNE AMERICAS

TORONTO
BOSTON
SAN FRANCISCO
MEXICO CITY

AVANTUNE EUROPE

ROME
MILAN
CAGLIARI
SPOLETO