



PREDSTAVITEV PARTNERSKEGA **BIZBOX**



VSEBINA

- Nagovor partnerjem
- Kaj omogoča bizBox partnerski program?
- Tiri partnerstva
- Stopnje partnerstva
- Koristi partnerja
- Obveznosti partnerja
- Marketinške aktivnosti
- Tehnološki partnerji usposabljanje in zahteve
- Kaj je potrebno podpreti v programski rešitvi?
- Razlaga pojmov I,II,III.

“Dokument je namenjen izključno za interno uporabo partnerjev bizBoxa. Vsebina je zaupna in ni namenjena širši distribuciji brez dovoljenja.”

NAGOVOR PARTNERJEM



Jure Fortuna

Vodja partnerskega programa bizBox

“Veseli me, da ste del naše bizBox zgodbe. Skupaj dokazujemo, da se da poslovanje poenostaviti, digitalizirati in narediti bolj učinkovito.

Veseli me, da se naš partnerski program razvija skupaj z vami – ne glede na to, ali sodelujete kot prodajni partner, tehnološki ponudnik ali priporočitelj. Vaša vloga šteje.

Z bizBox-om ne ponujamo zgolj rešitev za izpolnjevanje zakonskih zahtev – ponujamo priložnost, da pri svojih strankah ustvarite dodano vrednost, si odprete nova vrata in postanete del digitalne prihodnosti.

Veselim se nadaljnjega sodelovanja z vami – pa tudi vseh novih zgodb, funkcionalnosti in priložnosti, ki jih bomo skupaj razvijali.”





KAJ OMOGOČA bizBox partnerski program?

bizBox partnerski program omogoča partnerjem rast in doseglo poslovnih ciljev z podporo, jasnimi stopnjami partnerstva in ugodnostmi. Program spodbuja digitalizacijo strank s pomočjo elektronske izmenjave dokumentov ter prispeva k dolgoročnemu uspehu skozi skupno rast in inovacije.

Postanite bizBox partner

- ✓ Napredno B2B e-poslovanje
- ✓ Dodatni prihodki
- ✓ Orodja za nadzor in upravljanje
- ✓ Dostop do orodji, testnega okolja in integracijskih vmesnikov
- ✓ Samostojno upravljanje in avtomatski priklopi strank

TIRI

PARTNERSTVA

Prodajni partnerji

Prodajni partnerji bizBox so podjetja ali posamezniki z izkušnjami v trženju ali dostopom do baz strank, ki aktivno prodajajo rešitve, svetujejo strankam in prejemajo provizijo glede na uspešnost, pri čemer se njihova bronasta, srebrna ali zlata stopnja letno prilagaja poslovnim rezultatom.

Tehnološki partnerji

Tehnološki partnerji bizBox so podjetja, ki integrirajo bizBox eRačun (REST API) v svoje sisteme ter skrbijo za tehnični razvoj, podporo in optimizacijo delovanja. Mednje spadajo ponudniki ERP, računovodskih in dokumentnih sistemov, ki omogočajo enostavno izmenjavo eDokumentov in optimizacijo poslovnih procesov, pri čemer partnerji z uporabo ZZI klienta ne izpolnjujejo pogojev za ta status.

STOPNJE PARTNERSTVA





KORISTI PARTNERJA

| | Priporočitelj | Bronasti partner | Srebrni partner | Zlati partner |
|---|---------------|------------------|-----------------|---------------|
| bizBox gradivo s skupno (co-branded) podobo in podporo za kampanje | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Pridobitev skrbnika partnerskega programa bizBox | / | ✓ | ✓ | ✓ |
| Promocija partnerja s strani bizBox in povezane objave | / | ✓ | ✓ | ✓ |
| Promocija partnerja (napredno) | / | / | ✓ | ✓ |
| Usposabljanje za prodajo in podporo rešitve bizBox | / | ✓ | ✓ | ✓ |
| Pomoč pri pripravi ponudb in razpisov za večje stranke | / | / | / | ✓ |
| Osnovna podpora za stranke | ✓ | / | / | / |
| Naprednejša podpora za stranke | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

OBVEZNOSTI PARTNERJA

| | Priporočitelj | Bronasti partner | Srebrni partner | Zlati partner |
|--|---------------|------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Letni prihodki od novo sklenjenih naročnin | / | >3.000 € | >10.000 € | >20.000 € |
| Partnerjeva zaveza k izpolnitvi letnega načrta | / | / | ✓ | ✓ |
| Usposabljanje in certificiranje | / | / | / | ✓ |
| Postavljanje prodajnih ciljev ekip | / | / | / | ✓ |
| Vključevanje bizBox-a v marketinške aktivnosti | / | ✓ | ✓ | ✓ |
| Objava bizBox-a na svojo spletno stran | / | ✓ | ✓ | ✓ |
| Sredstva za razvoj trga | / | / | 2% celotnega obsega prodaje | 4% celotnega obsega prodaje |
| Osnovna podpora za stranke | / | ✓ | ✓ | ✓ |

MARKETINŠKE AKTIVNOSTI

Skupne kampanje, promocijski materiali in dogodki

| | Priporočitelj | Bronasti partner | Srebrni partner | Zlati partner |
|--|---------------|------------------|-----------------|---------------|
| Objave na družabnih omrežjih | / | 2/leto | 3/leto | 4/leto |
| Spletni seminarji | / | 1/leto | 2/leto | 3/leto |
| Promocija novih registracij v bizBox | / | ✓ | ✓ | ✓ |
| Povabilo na bizBox dogodek za partnerje | / | ✓ | ✓ | ✓ |



TEHNOLOŠKI PARTNERJI

usposabljenje in zahteve

Za zagotovitev nemotene izvedbe storitev bizBox in vključitev e-računa v delovne procese strank, morajo tehnološki partnerji izpolnjevati naslednje zahteve:

Status tehnološkega partnerja

Partnerji, ki razvijajo ERP, računovodske programe, DMS sisteme ali druge poslovne rešitve, morajo pridobiti status bizBox tehnološkega partnerjain podpirati integracijo preko API-ja s certifikatom bizBox.

Integracija

Partnerji so odgovorni za izvedbo integracije bizBox v svoje IT rešitve. To vključuje:

- Implementacijo bizBox API-ja skladno z dokumentacijo in najboljšimi praksami.
- Zagotavljanje nemotene povezave med bizBox in končnimi uporabniki.

Tehnična podpora

Partnerji morajo zagotoviti podporo strankam pri integraciji. Nuditi morajo stalno tehnično pomoč tudi po zaključeni integraciji. Za pridobitev statusa srebrnega ali zlatega prodajnega partnerja je pridobitev statusa tehnološkega partnerja obvezna.

KAJ JE POTREBNO PODPRETI v programski rešitvi?

- ✓ **Prejem eDokumentov**
- ✓ **Pošiljanje eDokumentov**
- ✓ **Pošiljanje in prejemanje eDokumentov v eSLOG 2.0**
- ✓ **eRegister (elmenik)**
- ✓ **Prejem tehnične povratnice (12,-99)**
- ✓ **Prejemanje potrdila o dostavi vsebin (povratnice) (27,-29)**
- ✓ **Pošiljanje potrdila o dostavi vsebine (povratnice) (27,-29)**
- ✓ **Nalaganje eDokumentov iz eNabiralnika**

RAZLAGA POJMOV I

bizBox gradivo s skupno (co-branded) podobo in pomoč za partnerske kampanje: bizBox vam bo zagotovil gradivo za kampanje, vključno z izobraževalnimi stranmi, predstavitvami in letaki, ter vsebine za podporne procese. Prav tako vam bomo pomagali pri pripravi predstavitve bizBox za vašo prodajno ekipo za uspešnejšo prodajo.

Pridobitev skrbnika partnerskega programa bizBox: Skrbnik partnerskega programa bizBox nudi podporo pri prodajnih aktivnostih, svetovanju in promociji rešitev bizBox

Promocija partnerja s strani bizBox in povezane objave: Partnerstvo bo objavljeno na spletni strani in družbenih omrežjih bizBox, kar prispeva k večji prepoznavnosti in izpostavljenosti partnerja. Navedeni bodo logotip partnerja, stopnja partnerstva ter povezane rešitve in storitve.

Priprava letnega načrta z vodjo bizBox partnerstva: Partnerji skupaj z vodjo partnerjev bizBox pripravijo strateški letni načrt partnerstva in načrtujejo marketinške in prodajne aktivnosti ter zagotavlja večjo podporo pri doseganju skupnih ciljev.

Usposabljanje za prodajo in podporo rešitve bizBox: Partnerjem je na voljo celovito usposabljanje, ki zajema prodajne veščine za učinkovito trženje rešitev bizBox ter izobraževanje o uporabi produktov (npr. eRačun). Poleg tega partnerji pridobijo znanje za hitro in učinkovito reševanje težav ter zagotavljanje kakovostne podpore končnim strankam.

Pomoč pri pripravi ponudb in razpisov za večje stranke: bizBox nudi partnerju pomoč pri pripravi ponudb in razpisov za specifične priložnosti pri večjih strankah. Ta podpora je prilagojena vsakemu posameznemu primeru in omogoča partnerju, da bolje naslovi potrebe končnih strank ter poveča možnosti za uspeh pri večjih poslih.

Naprednejša podpora za stranke: Naprednejša podpora za končne stranke je zagotovljena s strani bizBox.

Letni prihodki od novo sklenjenih naročnin: Cilji se določijo na podlagi števila strank partnerja in ocenjenih prihodkov od prodanih bizBox storitev, pri čemer so nastavljeni na letni ravni in upoštevajo celoten obseg prodaje, ne le prodajno provizijo." Če partner ne izpolnjuje te zahteve, se lahko bizBox odloči, da partnerja uvrsti v nižjo stopnjo partner programa.

Partnerjeva zaveza k izpolnitvi letnega načrta: Partner se zaveže k izvajanju letnega načrta partnerstva, razen če se obe strani ne dogovorita drugače.

Usposabljanje in certificiranje: Za pridobitev statusa srebrnega ali zlatega prodajnega partnerja je obvezno opraviti bizBox program usposabljanja in pridobiti certifikat. Usposabljanje obsega dve delavnici v obliki webinarja: poznavanje produkta in skladnosti, prodaja in marketing.

Postavljanje prodajnih ciljev prodajnim ekipam: Od partnerja se pričakuje, da bo v sodelovanju z vodjo partnerskega programa bizBox pripravil skupni prodajni načrt za vstop na trg (bizBox eRačun). Partner nato svoji prodajni ekipi dodeli ustrezne prodajne kvote. Vodja partnerskega programa bizBox bo partnerju nudil podporo pri prodajnih aktivnostih in odgovarjal na vprašanja, ki se lahko pojavijo med izvajanjem načrta.

Vključevanje bizBox-a v prodajne in marketinške aktivnosti: Partner bo sodeloval z bizBox pri izvedbi spletnih seminarjev, delavnic in dogodkov, katerih cilj je pridobivanje potencialnih strank in povečanje prisotnosti na trgu vsaj N-krat na leto, kot je določeno v partnerskih stopnjah. bizBox bo skupaj s partnerjevo prodajno ekipo izvajal te spletne seminarje in nudil usposabljanje za prodajo in trženje v skladu s partnerskim programom.

RAZLAGA

POJMOV II

Postavljanje prodajnih ciljev prodajnim ekipam: Od partnerja se pričakuje, da bo v sodelovanju z vodjo partnerskega programa bizBox pripravil skupni prodajni načrt za vstop na trg (bizBox eRačun). Partner nato svoji prodajni ekipi dodeli ustrezne prodajne kvote. Vodja partnerskega programa bizBox bo partnerju nudil podporo pri prodajnih aktivnostih in odgovarjal na vprašanja, ki se lahko pojavijo med izvajanjem načrta.

Vključevanje bizBox-a v prodajne in marketinške aktivnosti: Partner bo sodeloval z bizBox pri izvedbi spletnih seminarjev, delavnic in dogodkov, katerih cilj je pridobivanje potencialnih strank in povečanje prisotnosti na trgu vsaj N-krat na leto, kot je določeno v partnerskih stopnjah. bizBox bo skupaj s partnerjevo prodajno ekipo izvajal te spletne seminarje in nudil usposabljanje za prodajo in trženje v skladu s partnerskim programom.

Objava bizBox-a na svojo spletno stran: Partner bo na svoji spletni strani objavil informacije o bizBox produktih in skupni vrednostni ponudbi, namenjeni izobraževanju ciljnih strank.

Dodelitev sredstev za razvoj trga: Partner bo namenil proračun za marketinško-prodajne aktivnosti, ki so v skladu s strateškimi prodajnimi cilji, do določene odstotne vrednosti celotnega obsega prodaje iz prejšnjega koledarskega leta. To lahko vključuje bizBox v lastne dogodke partnerja, dodelitev sredstev za promocijo bizBox rešitev ali dodelitev popusta za bizBox.

Osnovna podpora za stranke: Osnovna podpora za končne stranke je zagotovljena bodisi s strani bizBox-a bodisi s strani partnerja, odvisno od stopnje partnerstva.

Obveznosti za pridobitev statusa tehnološkega partnerja: Za pridobitev statusa srebrnega ali zlatega prodajnega partnerja je pridobitev statusa tehnološkega partnerja obvezna.

Izvajanje objav na družabnih omrežjih:

Partner bo vodil kampanjo v družabnih omrežjih o bizBoxu in skupni ponudbi vrednosti vsaj N-krat na leto, kot je določeno s partnerskimi nivoji. bizBox bo zagotovil potreben vire, vsebino in smernice za kampanje.

Izvajanje spletnih seminarjev: Ekipa bizBox in partnerska prodajna ekipa bosta skupaj izvajali spletne seminarje.

Aktivno promoviranje novih registracij v bizBox : Od partnerja se pričakuje, da izvede marketinško kampanjo ali predstavitev produkta s skupno blagovno znamko. Kampanja mora vključevati letak s kodo, ki stranke preusmeri na registracijski tok v bizBox. Vsebinsko za kampanjo pripravi ekipa bizBox.

Povabilo na bizBox dogodek za partnerje: Partner bo povabljen na bizBox letni dogodek za partner, kjer bodo vnaprej obveščeni o prihajajočih predpisih, novostih v industriji in posodobitvah produkta.

“Finder fee” provizija na prodani paket : Provizija se izplača enkratno na podlagi vseh letnih prihodkov naročnin, prodanih v obdobju 180 dni od registracije v bizBox.

Provizija za prodajalce na bizBox storitev: Prodajalci prejmejo dodatne popuste na bizBox storitev v skladu s cenikom bizBox. Provizija se izplačuje za čas trajanja aktivne pogodbe s stranko.

Dodatna nagrada za preseganje letnega prodajnega plana: Partner, ki preseže dogovorjeni letni prodajni plan, prejme dodatno nagrado. Višina nagrade in pogoji se določijo individualno po dogovoru

Provizija za tehnološke partnerje za integracijo in podporo svojim strankam: Tehnološki partner prejme provizijo od aktivne licence za nedoločen čas, za obdobje vzdrževanja aktivne integracije med njegovim IT-sistemom in platformo bizBox EDI. To velja pod pogojem, da je registriran v bizBox in za čas trajanja aktivne pogodbe s bizBox stranko.