

ООО Электронные офисные системы

Новая партнерская программа от ЭОС

Новая партнерская программа (http://www.eos.ru/eos_mainpartners/partner_program/) – это поддержка компанией ЭОС своих партнеров в условиях динамичного развития рынка и жесткой конкурентной среды. В новой программе ЭОС стремится предоставить своим партнерам максимально гибкие и выгодные условия развития бизнеса, а также широкие возможности для увеличения прибыли и объема продаж.

По условиям программы партнер может получить один из трех статусов: «Авторизованный дилер», «Серебряный дилер» или «Золотой дилер». Статус определяется исходя из объемов продаж партнера, его уровня компетенции и опыта выполненных проектов.

Для каждой из них предусмотрены разные уровни и варианты поддержки:

- гибкие системы скидок и поощрений;
- увеличение объема рекламной и PR-поддержки;
- бесплатное обучение технологиям работы с продуктами ЭОС и методологии их внедрения;
- сертификация специалистов;
- помощь в организации и проведении маркетинговых мероприятий.

Все изменения направлены на то, чтобы помочь в развитии бизнеса, как существующим активным дилерам, так и тем, кто присоединился к партнерской сети ЭОС не так давно. Для каждой группы партнеров разработаны индивидуальные условия работы, позволяющие вести совместный бизнес наиболее эффективно.

В связи с выходом новой программы изменилась и организационная схема в ЭОС. Теперь с партнерами в зависимости от географического расположения работает определенный менеджер, который является единой входной точкой при взаимодействии с ЭОС.

«На сегодняшний день у ЭОС большая и эффективная партнерская сеть. Но мы идем вперед и постоянно развиваем наш совместный бизнес. Мы учитываем предложения наших коллег, совершенствуем принципы работы и условия для партнеров. Новая партнерская программа – это более выгодные и гибкие условия работы с ЭОС по дистрибуции наших продуктов. Мы существенно усилили маркетинговую, методологическую поддержку партнеров, сделали более привлекательными скидки, создали схемы мотивации. Цель новой программы – совместно с вами больше продавать, больше зарабатывать, более качественно и комплексно работать с клиентами, предлагать рынку самые современные и надежные решения, предоставлять услуги на самом высоком уровне», — говорит Виктор Шахвердов, генеральный директор компании «Электронные офисные системы (Софт)».

Новые правила работы партнерской сети учитывают, также, и расширение спектра программных продуктов, поставляемых ЭОС. Прежде всего, речь идет о системах eDocLib, EOS for SharePoint и «КАРМА». Методы продажи этих решений несколько отличаются от ставших для партнеров классическими систем «ДЕЛО», «АРХИВНОЕ ДЕЛО» и «КАДРЫ». Соответственно и различны требования к партнерам и предоставляемая поддержка.

ЭОС уделяет особое внимание развитию партнерской сети. Напомним, что решение о начале продаж через дилеров было принято в 2002 г. с тех пор партнерская сеть ЭОС постоянно развивалась. Сейчас в нее входит более 250 компаний, подавляющее большинство которых – региональные. Они осуществляют продвижение продуктов и услуг

ЭОС по всей территории России, Украины, Белоруссии, Казахстана и Латвии. Это позволяет эффективно работать с региональными заказчиками и успешно решать задачи построения систем документооборота для клиентов с территориально-распределенной структурой. По итогам 2009 г. около 60% оборота ЭОС пришлось на продажи через партнеров.