

OMNINET Partnerprogramm

Übersicht OMNINET Partnerprogramm



Inhalt

1. OMNINET PROJECT PARTNER.....	3
2. OMNINET EXTENDED TIP PARTNER	3
3. OMNINET SALES PARTNER.....	3
4. OMNINET TIP PARTNER.....	3
5. VORAUSSETZUNGEN	4
6. LEISTUNGEN OMNINET	5

1. OMNINET Project Partner

Project Partner verfügen über die Kenntnisse, das Produkt „OMNITRACKER“ aktiv zu vertreiben und beim Kunden einzuführen. Sie beraten die Interessenten zum Einsatz von OMNITRACKER, akquirieren Kunden und generieren Aufträge. Die Abwicklung (Training, Installation, Customizing und OMNITRACKER 1st Level Support) wird wahlweise durch den **Project Partner** selbst oder durch OMNINET übernommen.

Für die Vertriebs-, Consulting- und Supportaktivitäten erhält der **Project Partner** eine einmalige Provision aus dem laufenden Projektumsatz.

2. OMNINET Extended Tip Partner

Extended Tip Partner geben Kontakte von möglichen Interessenten an OMNINET weiter, eventuell mit zusätzlichen verkaufsfördernden Informationen. Die abschließende Akquisition und die Projektabwicklung erfolgt in der Regel durch OMNINET. Im Falle eines erfolgreichen Kaufabschlusses, hat dennoch der **Extended Tip Partner** Aussicht auf Unterbeauftragung von Dienstleistungen.

Für die Vertriebsaktivitäten erhält der **Extended Tip Partner** eine einmalige Provision aus dem aktuell vermittelten Projektumsatz auf Lizenzen und Pflege. Vertriebstätigkeiten und die daraus resultierende Projektabwicklung, z. B. Training, Installation, Customizing und Support, erfolgen durch OMNINET oder durch den **Extended Tip Partner** gemeinsam mit OMNINET (Projektbeteiligung).

Der **Extended Tip Partner** hat die Möglichkeit sich zum Project Partner zu entwickeln.

3. OMNINET Sales Partner

Sales Partner verfügen über die Kenntnisse, das Produkt „OMNITRACKER“ aktiv zu vertreiben. Sie beraten die Interessenten zum Einsatz von OMNITRACKER, akquirieren Kunden und generieren Aufträge. Zur Abwicklung (Training, Installation, Customizing und Support) werden die Aufträge an OMNINET übergeben. Die Projektabwicklung erfolgt durch OMNINET.

Für die Vertriebsaktivitäten erhält der **Sales Partner** eine einmalige Provision aus dem aktuell vermittelten Projektumsatz.

4. OMNINET Tip Partner

Tip Partner geben Kontakte von möglichen Interessenten an OMNINET weiter, eventuell mit zusätzlichen verkaufsfördernden Informationen. Die abschließende Akquisition und die Projektabwicklung erfolgt durch OMNINET.

Für die Vertriebsaktivitäten erhält der **Tip Partner** eine einmalige Provision aus dem aktuell vermittelten Projektumsatz.

5. Voraussetzungen

	Project Partner	Sales Partner
Anzahl Mitarbeiter im Unternehmen	> 20 MA	> 5 MA
Administrator für OMNITRACKER	>=2	>= 1
Consultant für OMNITRACKER	>=2	
ITIL zertifizierte Mitarbeiter	>=2	>=1
Vertriebsbeauftragte für OMNITRACKER	>=2	>=2
Demonstrations-Räumlichkeiten	✓	✓
Selbständige Durchführung von Standard Demonstrationen	✓	✓
Regelmäßiger, projektbezogener Forecast	✓	✓
Durchführung von Hausmessen, Seminaren	✓	✓

6. Leistungen OMNINET

	Project Partner	Sales Partner
Schulungskontingent einmalig	12 Tage	4 Tage
Vorzugskonditionen für Teilnahme an weiteren Schulungen/Seminaren	20%	20%
OMNITRACKER Inhouse-Lizenz für eigenen Einsatz und Präsentation	5 concurrent user	1 concurrent user
Entwicklungsumgebung OMNITRACKER	✓	
Entwicklungsrechte für OMNITRACKER-Templates/Plug-Ins	✓	
Präsentationsversion OMNITRACKER	✓	✓
Sales Support: Anzahl Präsentationen pro Monat (Reisekosten sind durch Partner zu tragen)	3 Online + 1 Live	2 Online + 1 Live
Zugang zum Partner Portal	✓	✓
Partner-Zugang zum OMNINET Forum	✓	✓
Partner-Kit	✓	✓
Marketing-Set: Flyer, Broschüren und Datenblätter	✓	✓
Beteiligung an Marketingaktivitäten	✓	✓
Beteiligung an Medienkampagnen	✓	✓
Präsentation auf OMNINET Webseite	✓	✓
Teilnahme an OMNINET Partnerveranstaltungen (kostenpflichtig)	✓	✓

Das Unternehmen

Unser oberstes Ziel ist es, unsere Kunden durch qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen sowie erstklassigen Service zufrieden zu stellen.

Dazu setzen wir die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden bezüglich Produktinhalten, Qualität und Terminen konsequent um. Unser Einsatz für unsere Kunden endet nicht mit dem Vertragsabschluss, sondern er beginnt damit.

OMNINET Software Solutions

OMNINET GmbH
D-90542 Eckental
Email: sales@omninet.de
Web: <http://www.omninet.de>

OMNINET Austria GmbH
A-1010 Wien
Email: sales@omninet.at
Web: <http://www.omninet.at>

OMNINET Technologies NV/SA
B-3018 Brussels
Email: sales@omninet.be
Web: <http://www.omninet.be>

OMNINET Nederland
NL-2517 JK Den Haag
Email: sales@omninet.nl
Web: <http://www.omninet.nl>

OMNINET Russia
RUS-Moscow 121099
Email: sales@omninet.ru
Web: <http://www.omninet.ru>

OMNINET GmbH (Schweiz)
CH-8808 Pfäffikon
Email: sales@omninet.ch
Web: <http://www.omninet.ch>

OMNINET USA
US-New York, NY 10011
Email: sales@omninet.biz
Web: <http://www.omninet.biz>

Alle verwendeten Hard- und Softwarenamen sind Handelsmarken oder eingetragene Marken der jeweiligen Hersteller.

© OMNINET GmbH
Änderungen vorbehalten
Dokument ersetzt alle vorherigen Beschreibungen

