

**a3ERP**

Solución Integral de ERP



**A3 Software**

grupo Wolters Kluwer

Formar parte  
del equipo a3ERP  
es trabajar  
con ventaja

**a3ERP**

# Ser distribuidor certificado a3ERP

## Una elección con muchas ventajas

Ser distribuidor de a3ERP significa ser una empresa con un profundo conocimiento de las pymes y que domina todas las fases del proceso de venta, instalación y mantenimiento de las aplicaciones a3ERP.

Esto supone desde la captación de usuarios potenciales, al análisis y solución de sus necesidades, pasando por la implantación y personalización de la aplicación, hasta la oferta de un servicio postventa personalizado y de calidad.



Para ello debe destinar los recursos humanos, económicos y tecnológicos necesarios para asegurar una implantación de éxito que garantice la total satisfacción del cliente.

La certificación como distribuidor de a3ERP se obtiene asistiendo a los seminarios de capacitación que se establecen periódicamente y la posterior firma de un acuerdo de distribución que regirá la relación profesional entre ambas partes.

## Beneficios de la certificación

### Formación continuada

Los seminarios son impartidos en las aulas formativas que Wolters Kluwer dispone en sus distintas sedes, o pueden ser realizados on-line.

| CURSO       | DURACIÓN | DIRIGIDO A:          |
|-------------|----------|----------------------|
| Comercial   | 1 día    | Comerciales          |
| Funcional   | 3 días   | Consultores          |
| Instalación | 2 días   | Técnicos             |
| Técnico     | 2 días   | Consultores/Técnicos |
| Módulos     | 2 días   | Consultores/Técnicos |

Se realizan mensualmente, con una duración mínima de 1 día y máximo de 3, cubriendo todos los aspectos necesarios para conocer las aplicaciones y herramientas de programación de a3ERP.

La formación de a3ERP incluye conocer la filosofía de Wolters Kluwer, políticas de marketing y ventas, líneas de productos y los requerimientos funcionales y técnicos para generar negocio.



El distribuidor recibirá información regular sobre los seminarios que se impartan y siempre encontrará el calendario actualizado en la web de a3ERP.

### Colaboración en marketing

Para incrementar el reconocimiento de marca y de producto, a3ERP desarrolla acciones de marketing y publicidad, para apoyar y generar oportunidades de venta a sus distribuidores. Así como propuestas para estimular la demanda en su cartera de clientes o generar nuevas oportunidades de venta, completamente personalizadas a cada perfil de distribuidor.

### Campañas de marketing compartidas

a3ERP ofrece sus recursos de marketing directo y telemarketing para su realización. Las campañas abarcan desde la planificación, al diseño de las propuestas comunicativas y la realización del material gráfico necesario para su realización.

Las campañas están exclusivamente orientadas a potenciar la venta de a3ERP.

### Campañas de marketing individuales

Son las emprendidas por el distribuidor. a3ERP facilita la metodología, propuestas comunicativas, cuadros de control y todo lo necesario para realizarlas.

En ellas el distribuidor debe comprometer el 75% de su esfuerzo de campaña a la venta de a3ERP.

### Material de promoción

Facilitamos folletos, catálogos, posters, demos, documentación técnica y todos los elementos de promoción que se encuentren a disposición en cada momento.

### Soporte personalizado en marketing

El Departamento de Marketing de a3ERP actúa como departamento del distribuidor, ofreciendo respuestas a todas sus necesidades de comunicación; plantillas de e-mail, cartas personalizadas, presentaciones y cualquier otro elemento comunicativo que precise.

### Participación en Ferias, Jornadas y Presentaciones

Colaboramos en los eventos que el distribuidor organice, tanto con material corporativo y de promoción, como en presencia física o colaboración económica previa negociación.

## Campañas de fidelización a la cartera de clientes

a3ERP realiza campañas sobre toda la cartera de clientes, con el objetivo de detectar nuevas necesidades de productos y/o de servicios que han de revertir en el volumen de negocio de nuestro distribuidor. Para ello realizamos las siguientes acciones:

- E-mails con nuevos productos y servicios.
- Campañas promocionales y ofertas de venta.
- Newsletters electrónicos y en soporte papel.
- Información en la Web.
- Promoción en redes sociales.
- Campañas de actualizaciones.

Cada cliente tiene asignado el distribuidor que le ha realizado la venta o servicio, quien deberá atender en primera instancia las oportunidades de venta que surgen de estas acciones.

## Soporte comercial

Cada distribuidor tiene asignado un gestor de zona para apoyarlo en todo momento en:

### Contacto comercial personalizado y regular

Colaboran en las primeras acciones de venta, presentaciones y demostraciones de producto o asesorando en operaciones complejas.

### Elaboración de presupuestos

Asesoran y colaboran en la realización de presupuestos en los que el distribuidor pueda precisar ayuda por su complejidad o dificultad.

### Traspaso de referencias

Todas las oportunidades de venta generadas por a3ERP, son remitidas al distribuidor por su gestor de zona, atendiendo a criterios de ubicación geográfica, requerimientos específicos del usuario y capacitación profesional del distribuidor.

## Soporte técnico y de atención personalizada

El distribuidor a3ERP tiene acceso preferente a nuestro Servicio Post Venta para resolver cualquier aspecto, incidencia o duda que se pueda dar en los procesos de implantación y adaptación de nuestras soluciones.



Si el distribuidor está en las instalaciones de un cliente, tiene acceso inmediato al servicio. Este puede ser telefónico o de forma remota, en función del tipo y necesidad de la incidencia.

Cada distribuidor tiene una clave de acceso al área exclusiva de distribuidores de la web de a3ERP. En ella dispone de actualizaciones, revisiones, documentos técnicos, parches, herramientas y documentación sobre toda la gama de soluciones a3ERP.



## Condiciones de distribución

El contrato de colaboración entre a3ERP y el distribuidor certificado se basa en el reconocimiento de la competencia comercial y técnica de éste para captar, analizar, implantar y adaptar nuestras aplicaciones de gestión de forma exitosa y personalizada. Esto implica:

- Entrar en una de las diferentes tipologías de distribuidor existentes. Cada categoría viene determinada por el valor de negocio, de cartera y otros factores estratégicos, como pueden ser la localización geográfica y la exclusividad en la venta de los productos de a3ERP.

|                |
|----------------|
| PREMIUM        |
| GOLD           |
| ASSOCIATE PLUS |
| ASSOCIATE      |
| PUNTO DE VENTA |

- Disponer de personal técnico y comercial debidamente formado y capacitado para ofrecer un servicio integral alrededor de a3ERP.
- Dedicar el tiempo y los recursos humanos necesarios para la captación de nuevos clientes y la correcta puesta en marcha de las aplicaciones.



## Formación y competencia técnica y comercial

Si el distribuidor certificado pierde el nivel de competencia por sustitución de personal, tendrá un plazo de 6 meses para formarse y recuperar su grado de certificación y las ventajas comerciales inherentes.

Asimismo puede cambiar su nivel de certificación en el momento que lo desee, siempre que cumpla con los requisitos mínimos para acceder de una categoría a otra superior, aumentando su margen de ventas y aumentando su compromiso con a3ERP.

## Promoción y publicidad de a3ERP

El distribuidor de a3ERP se compromete a situar en sus oficinas o local comercial folletos, catálogos y merchandising sobre nuestras aplicaciones y productos de forma visible.



En su web deberá habilitar una página exclusiva para las soluciones de gestión a3ERP. Podrá pedir todo el material gráfico y documentos que considere necesario al Dpto. de Marketing.

Además de la web de soporte :  
<http://soporte.websie.com>



## Servicios prestados a los usuarios finales

El distribuidor deberá en todo momento:

Gestionar comercialmente y de forma eficaz todas las oportunidades de venta que surjan, tanto las propias como las aportadas por a3ERP.

Realizar demostraciones de los productos a3ERP a aquellos clientes que lo requieran para la toma de decisión de implantación de un ERP.

Ofrecer un completo servicio de análisis de necesidades, así como entregar, instalar y adaptar las soluciones a3ERP, aportando al cliente la documentación necesaria y formándole para la correcta utilización de las aplicaciones.

El distribuidor deberá registrar todas las oportunidades de venta cerradas para que estas sean operativas y comunicarlo al fabricante.

## Servicio post venta y de mantenimiento

El distribuidor podrá optar libremente por ofrecer todos los servicios que precisen sus clientes, excepto el de actualización de producto. Para ofrecer estos servicios puede acogerse a dos modalidades diferentes:

1. Ofrecer todos los servicios post venta y mantenimiento, facturándolos directamente.
2. Solicitar a a3ERP la prestación temporal de estos servicios a sus clientes, hasta conseguir las competencias necesarias y un volumen rentable de clientes que le permitan ofrecerlos él mismo.

## Generación de operaciones de venta

El distribuidor debe realizar una actividad comercial proactiva en la búsqueda de nuevas oportunidades de venta, independientemente de las referencias que a3ERP pueda entregarle, para seguir manteniendo su nivel de certificación y margen comercial.

## Tratamiento de las oportunidades de venta facilitadas por a3ERP

El distribuidor certificado es el único receptor de todas las oportunidades de venta que se hayan generado por acciones de a3ERP, a las que prestará una especial atención. Para ello deberá:

- Establecer contacto comercial con la oportunidad generada en el menor plazo de tiempo posible.
- Informar puntualmente a su gestor de zona del desarrollo de las gestiones de la operación.

## Dónde nos puede encontrar:



En la web corporativa: [www.websie.com](http://www.websie.com)  
Web de soporte: [soporte.websie.com](http://soporte.websie.com)



En nuestro blog corporativo:  
[www.siepress.es](http://www.siepress.es)



En nuestro blog técnico:  
[www.comunidadnexus.com](http://www.comunidadnexus.com)



En nuestro foro:  
[www.forosie.foroactivo.com](http://www.forosie.foroactivo.com)



En Twitter:  
[www.twitter.com/a3ERP](http://www.twitter.com/a3ERP)