

# Ventajas de ser distribuidor de SIE



**NEXUS** by **Sie**  
nuestro nexo con su éxito

c/ Nicaragua, 48, 1ª planta  
08029 Barcelona  
NIF: B-59749655  
Tel.: 93 410 92 92  
Fax: 93 410 57 47  
e-mail: [sie@websie.com](mailto:sie@websie.com)

# El distribuidor certificado de SIE

El distribuidor certificado de **SIE** es una empresa altamente profesionalizada y reconocida en el sector del software de gestión. Esto supone que domina todas las fases del proceso de venta, instalación y mantenimiento de las aplicaciones nexus software.

Estas fases van desde la captación de usuarios potenciales, al análisis tanto de sus necesidades de gestión como tecnológicas y el timing de trabajo, pasando por la instalación y parametrización de la aplicación, hasta llegar a la formación del usuario y a la oferta de un servicio de mantenimiento personalizado y de calidad.



Todo distribuidor certificado de **SIE** destinará los recursos humanos, económicos y tecnológicos necesarios para asegurar una implantación de éxito, ágil y que garantice la satisfacción del usuario.

La certificación como distribuidor de **SIE** se consigue previa asistencia al seminario de capacitación y posterior firma de un acuerdo de distribución de carácter anual. Este acuerdo regirá a partir de ese momento la relación profesional entre ambas partes.

## Beneficios de la certificación

### Formación continuada

Todos los seminarios de formación dirigidos al distribuidor son impartidos por **SIE** de forma completamente gratuita, bien en las propias aulas de formación de la empresa, bien realizándolas en otras poblaciones, siempre que el número de distribuidores asistentes lo permita.

**SIE** realiza mensualmente seminarios de formación, con una duración mínima de 1 día y máxima de 3, que abarcan desde la formación básica para la obtención de la certificación, a seminarios especializados en las diversas soluciones que conforman la gama nexus software, sus diversos módulos y sobre las herramientas de programación necesarias para ofrecer un alto servicio de valor añadido.

#### Formación de certificación:

La compone un seminario de capacitación comercial y técnica que permite al distribuidor conocer la filosofía de **SIE**, sus políticas de marketing y ventas, sus líneas de productos y los requerimientos funcionales y técnicos para poder realizar las primeras implantaciones. La duración de este seminario es de 3 días.

#### Formación de especialización:

Seminario de 3 días en el que se aborda un conocimiento en profundidad de las funcionalidades de las aplicaciones de **SIE**, de sus módulos adicionales y de las herramientas de implantación que ponemos a disposición del distribuidor.

#### Formación específica:

Son seminarios de un día de duración donde se forma a los distribuidores en herramientas específicas de programación con cierta complejidad, o bien de nuevas funcionalidades que se van incorporando a las diversas aplicaciones.

El distribuidor recibirá mensualmente información sobre los seminarios que se impartan y encontrará el calendario actualizado en la web de **SIE**.

### Colaboración en marketing

Con el objeto de incrementar el reconocimiento de marca y de producto entre los usuarios, **SIE** realiza continuamente acciones de marketing y publicidad a nivel nacional, como apoyo y generación de referencias para sus distribuidores.

Al mismo tiempo propone a cada uno de sus distribuidores acciones de marketing para estimular la venta de sus aplicaciones entre el propio fondo de comercio del distribuidor, o bien en la generación de nuevas referencias en su zona de mercado. Para todo ello **SIE** propone al distribuidor certificado diferentes tipos de acciones, completamente personalizadas en función de los requerimientos e intereses del propio distribuidor. Estas acciones son:

#### Campañas de marketing directo compartidas:

En ellas **SIE** ofrece sus recursos de telemarketing para la realización de la campaña, desde su planificación, al diseño de las propuestas comunicativas a la puesta en marcha de diferentes acciones de marketing y el material gráfico necesario para su realización. En esta modalidad las campañas están dirigidas a potenciar la venta de nexus software e incrementar el volumen de ventas en las otras áreas de negocio del distribuidor.



#### Campañas de marketing directo individuales:

Son las emprendidas por el propio distribuidor. En este caso **SIE** facilita la metodología, bases de datos, propuestas comunicativas, cuadros de control y todo el material necesario para su realización. Para ello el distribuidor certificado debe comprometerse a que el 75% del esfuerzo de la campaña se destine a la venta de nexus.

#### Material de promoción:

De forma totalmente gratuita **SIE** facilitará al distribuidor certificado posters, artículos de promoción, folletos, catálogos, demos, documentación técnica y todos los elementos de promoción que se encuentren a disposición en ese momento.

### Soporte de marketing personalizado:

El Departamento de Marketing de **SIE** actúa como departamento del distribuidor certificado, ofreciendo propuestas personalizadas de cartas para mailings, argumentarios de telemarketing, presentaciones, folletos, catálogos o cualquier otro elemento comunicativo que el distribuidor certificado requiera.

### Participación en Ferias, Jornadas y Presentaciones:

**SIE** puede colaborar en las diversas ferias, jornadas y/o presentaciones que realice el distribuidor certificado, tanto en apoyo de material corporativo y de promoción, como en presencia física y aportación económica por parte de **SIE**. La participación y colaboración de **SIE** se realiza de forma personalizada a cada distribuidor certificado.

## Campañas de fidelización de la cartera de usuarios

**SIE** realiza de forma continuada campañas a los propios usuarios de nuestras aplicaciones con el objetivo de detectar nuevas necesidades, tanto de producto como de servicios, que han de ser cubiertas por el distribuidor certificado. Para ello realizamos las siguientes acciones:

- 1.- Campañas de e-mail promocionando nuevos productos
- 2.- Generación de campañas de promoción y ofertas
- 3.- Envío de newsletter electrónicos y en soporte papel
- 4.- Información sobre novedades en nexus software
- 5.- Entrega de las actualizaciones que se produzcan

Todo usuario final tiene asignado el distribuidor que le ha realizado la venta o servicio, por lo que cualquier nueva demanda de servicio o producto por parte del usuario final es atendida por su distribuidor asignado.



## Soporte comercial

Cada distribuidor certificado tiene asignado un delegado comercial de **SIE** para apoyarlo y colaborar en aquellas acciones de venta que el distribuidor realice. Este apoyo se determina en los siguientes puntos:

### Contacto comercial personalizado y regular:

Colaboración en las primeras presentaciones y demostraciones de producto o en demostraciones complejas, bien por su tamaño, bien por su importancia.

### Colaboración en elaboración de presupuestos:

Ayudando en la confección de los primeros presupuestos o en aquellos que entrañen alguna dificultad.

### Facilitación de referencias:

Todas las referencias generadas por **SIE** a través de sus diversos canales, son remitidas al distribuidor certificado por su delegado comercial, en función de la

ubicación geográfica, los requerimientos del usuario y la capacitación profesional del distribuidor.

### Resolución de consultas:

Y cualquier tipo de incidencias respecto a presupuestos, requerimientos técnicos o cualquier tema comercial que el distribuidor certificado pueda tener.

## Soporte técnico y atención al distribuidor

El distribuidor certificado de **SIE** tiene acceso preferente a nuestro Servicio Técnico y de Atención al Distribuidor para resolver cualquier aspecto, incidencia o duda que se pueda dar en los procesos de implantación y adaptación de nuestras soluciones.

El soporte técnico tiene como objetivo ayudar al distribuidor certificado, bien personalmente, bien a través de otros medios como teléfono o conexión remota, en todos aquellos aspectos técnicos que precise.



El distribuidor certificado de **SIE**, que se encuentre en las instalaciones de un cliente, tiene acceso preferencial e inmediato al Servicio de Atención al Distribuidor, el cual puede realizar su consulta a través de la herramienta Inquiero, que permite capturar el ordenador del cliente y ayudar de forma directa al distribuidor con cualquier incidencia extraordinaria que se le presente.

El distribuidor certificado de **SIE** dispone de una clave de acceso y un password para acceder al área restringida para distribuidores de nuestra web. En ella tiene acceso exclusivo a actualizaciones, revisiones, parches, herramientas y documentación técnica sobre toda nuestra gama de soluciones de gestión Nexus Software.

## Condiciones de distribución

El contrato de colaboración establecido entre **SIE** y el distribuidor certificado se basa en el reconocimiento de la competencia comercial y técnica de éste para captar, analizar, implantar y adaptar nuestras soluciones de gestión de forma exitosa y personalizada. Para ello el distribuidor certificado debe:

Disponer de personal técnico y/o comercial debidamente formado y capacitado para ofrecer un servicio integral alrededor de nuestras aplicaciones Nexus Software.

Dedicar el tiempo y los recursos humanos y económicos necesarios para la captación de nuevos clientes y la correcta puesta en marcha de las aplicaciones y módulos de **SIE**.

Mantener actualizadas las competencias técnicas adquiridas en los Seminarios de Formación que **SIE** imparte regularmente.



## Formación y competencia técnica y comercial

En caso de que el distribuidor pierda el nivel de competencia, por pérdida del personal certificado, dispondrá de un plazo de 6 meses para formarse nuevamente y recuperar su grado de cualificación, para mantener su nivel de certificación y las condiciones comerciales preferentes que conlleva.

### Promover y publicitar Nexus Software

El distribuidor certificado de **SIE** se compromete a situar en sus oficinas o local comercial, todo el merchandising entregado por SIE de forma visible.

De igual manera se compromete, si dispone de web, a habilitar una página exclusiva para las soluciones de gestión de **SIE**. Para tal fin **SIE** le entregará logos, fotografías, documentos y cualquier otro material que precise.

### Servicios prestados a los usuarios finales

El distribuidor certificado debe asegurar en todo momento:

Gestionar comercialmente y de forma eficaz, tanto las referencias que genere como aquellas que le sean entregadas por **SIE**.

Realizar demostraciones de las aplicaciones Nexus Software a aquellos clientes potenciales que lo requieran, para la toma de decisión para la implantación de nuestras aplicaciones.



Ofrecer un completo servicio de análisis de requerimientos y necesidades de cualquier cliente potencial interesado en las soluciones Nexus Software y/o en sus módulos adicionales.

Entregar, instalar y adaptar las soluciones Nexus Software, aportando al cliente la documentación necesaria, y formándole en la correcta utilización de las aplicaciones adquiridas.

El distribuidor certificado deberá registrar a todos los usuarios de las aplicaciones Nexus y comunicarlo a **SIE** para que estas sean operativas.

### Servicios post-venta y de mantenimiento

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

1.- Ofrecer todos los servicios postventa y de mantenimiento, facturándolos directamente.

2.- Solicitar a **SIE** la prestación temporal de estos servicios a sus clientes, hasta conseguir la competencia, los requerimientos técnicos o un volumen rentable de clientes, que le permitan ofrecerlos él mismo de forma beneficiosa para su volumen de negocio.

### Generación de operaciones de venta

El distribuidor certificado de **SIE** debe comprometerse a realizar una actividad comercial proactiva en la búsqueda de nuevas referencias, independientemente de las referencias entregadas por **SIE**, para seguir manteniendo su nivel de certificación y margen comercial establecido.



### Tratamiento de las referencias aportadas por SIE

El distribuidor certificado de **SIE** es el receptor único de todas aquellas referencias de clientes interesados que se han conseguido directamente desde **SIE**. Entendemos que deberá prestar una especial atención a la gestión de estas referencias. Para ello deberá:

1.- Establecer comunicación comercial con la referencia en el menor plazo de tiempo posible.

2.- Informar a su delegado comercial del estado en que se encuentra la gestión de cada una de las referencias que le han sido entregadas.

### Vigencia del nivel de distribuidor autorizado

**SIE** podrá revocar el nivel de certificación y las condiciones comerciales preferentes que se derivan, en base a tres supuestos:

1.- No renovar el personal certificado del distribuidor en el plazo de seis meses, si éste lo ha perdido por cualquier circunstancia.

2.- No realizar una actividad comercial activa para la venta de productos nexus.

3.- No mantener un contacto regular con el delegado comercial asignado por **SIE** para informar sobre las referencias aportadas por la empresa.

