

MANUAL DO
**Programa de
Parceiros Comerciais**



Sumário

03 Um pouquinho sobre a Neoway

13 Os Programas de Parceiros Comerciais Neoway

18 Benefícios dos Programa de Parceiros Comerciais da Neoway

29 Como funcionam os Programas de Parceiros Comerciais Neoway

35 Diretrizes do Programa de Parceiros Comerciais da Neoway

UM POUQUINHO
Sobre a Neoway



Sobre a Neoway

**Resolvemos problemas reais
de empresas que precisam
vender mais ou perder menos.**

A Neoway está em processo de expansão,
contamos com cerca de 450 colaboradores
espalhados por todo o Brasil.

Neoway

Uma Empresa B3

Ao lado da B3, iniciamos nosso novo ciclo: o de **transformar o mercado de dados no Brasil.**



B3 + Neoway

Em outubro de 2021, a Neoway foi adquirida pela B3, a bolsa de valores do Brasil.

A operação reforçou o compromisso das duas empresas com um modelo de gestão que une tecnologia à diversidade, criatividade e inovação.

A Neoway continua investindo em soluções inteligentes para transformar informação em conhecimento e trazer melhores resultados para diferentes negócios.

Para quem vendemos?

Com a ascensão exponencial da busca por soluções de Big Data Analytics e de Inteligência Artificial para negócios, a Neoway, como maior player da América Latina, desenvolveu um programa para conseguir atender o mercado.

Nossos Pilares de Atuação



Neoway
sales & marketing

Tecnologias e dados para estratégias eficientes de prospecção de clientes e marketing digital.



Neoway
risk & compliance

Tecnologias e dados compilados para análises de compliance rápidas, completas e seguras.



Neoway
legal analysis

Soluções para realizar análises jurídicas com agilidade e previsibilidade.



Neoway
fraud prevention

Soluções para prevenção contra fraudes, onboarding digital massificado, due diligence e monitoramento contínuo.



Neoway
credit management

Soluções para todo o processo de gestão de crédito, da concessão e monitoramento de comportamento à cobrança.

Para quem vendemos?



inter

zenvia

Alguns dos
clientes dos
nossos parceiros



Para quem vendemos?



Bens de Consumo



Instituições Financeiras



Seguros



Construção Civil



Óleo & Gás



Utilidades



Tecnologia



Telecom e Mídia



Saúde (Hospitais e Laboratórios)



Automotivo



Viagem e Transporte



Benefícios



Farmacêuticas



Escritórios de Advocacia



Setor Público



Agronegócio



Educação



Manufatura



Varejo e Distribuição



Prestadores de Serviços

**Verticais que
você pode atuar**

Estratégia Neoway

Caso ainda não saiba, como uma empresa SaaS, a **estratégia** que a Neoway utiliza é a de *Land and Expand*, mas o que isso quer dizer afinal? É simples.

Começamos pequeno, provamos nosso valor e como consequência de uma **relação de confiança**, expandimos nosso contrato para outras áreas de negócio, sempre focados no sucesso do nosso cliente.

A chave para que isso aconteça é oferecer uma experiência de venda e atendimento ao cliente excepcional. Veja, não é simplesmente boa ou ótima, mas excepcional! Queremos construir confiança pautada em resultados para os nossos clientes.

Essa não é uma **missão** somente do **Parceiro** ou do **Customer Success**, mas de **toda equipe de Parceiros Neoway!**



Estratégia Neoway

Para executar essa **estratégia**, o Parceiro Comercial Neoway, poderá contar com os seguintes profissionais:



Partner Account Manager

O PAM é responsável pela definição, alinhamento e gestão da estratégia comercial junto ao parceiro.



Partner Success

O PS é um especialista na metodologia de atendimento da Neoway, pautada na estratégia de Customer Success, e será responsável pelo desenvolvimento, capacitação e gestão da equipe de Customer Success dos Parceiros de Valor Agregado, além é claro, de auxiliar na definição da estratégia de atendimento de cada projeto.



Partner Experience

Esse time tem como objetivo o desenvolvimento do parceiro em sua experiência com a Neoway. Ajuda no desenvolvimento do Business Plan, a identificar oportunidades de serviços em clientes e prospects e a manter o programa de treinamento e melhoria contínua.



Inside Partner

O IP é um especialista na metodologia de atendimento da Neoway, pautada na estratégia de Customer Success, e é responsável pelo atendimento aos clientes dos Parceiros de Vendas.

Glossário Neoway

Conceitos

MRR

É um termo que tem origem no inglês e significa Monthly Recurring Revenue, em uma tradução livre, seria algo como Receita Recorrente Mensal. Corresponde ao valor da mensalidade paga pelo cliente e é diferente da receita líquida, que representa o valor que é de fato recebido no mês.

Churn

É uma métrica que correspondente aos contratos cancelados.

Downsell

Se refere a uma estratégia utilizada quando um cliente está prestes a desistir do contrato. Nesse sentido, é uma última oferta que apresenta algum desconto ou redução de escopo com a intenção de reconquistar a atenção desse cliente para manter o contrato.

Upsell MRR

Novas vendas recorrentes realizadas em clientes da base instalada. Isso é diferente da receita líquida, que representa o valor que é de fato recebido no mês

Upsell One Shot

Novas vendas pontuais, ou seja, que não estão atreladas ao pagamento de uma mensalidade recorrente, realizadas em clientes da base instalada.

Fórmulas

Net Churn

$\text{Upsell} - (\text{Churn} + \text{Downsell})$

Net RR

$\text{New} + \text{Upsell} - (\text{Churn} + \text{Downsell})$

% Lost

$(\text{Churn} + \text{Downsell}) / (\text{MRR início do período})$

% Logo Churn

$(\text{n}^\circ \text{ clientes Churn}) / (\text{n}^\circ \text{ clientes início do período})$

% Logo Downsell

$(\text{n}^\circ \text{ clientes Downsell}) / (\text{n}^\circ \text{ clientes início do mês} - \text{n}^\circ \text{ de clientes churn do período})$

OS PROGRAMAS DE
Parceiros Comerciais Neoway

Ecossistema da Neoway



Ecossistema da Neoway



PARCEIROS DE VENDAS

Um Programa desenhado para empresas que buscam adicionar a maior solução de Big Data Analytics ao seu portfólio! Estrutura interna necessária: ao menos 1 vendedor certificado pela Neoway



PERFIL

Aqui o foco é na geração da demanda! Queremos uma empresa igual a sua: preparada para agregar as soluções Neoway no seu portfólio e ajudar na Transformação Digital do Brasil.



PARCEIROS DE VALOR AGREGADO

Os nossos Parceiros de valor agregado buscam adicionar seus serviços às soluções Neoway que comercializam! Estrutura interna necessária: ao menos 1 vendedor e 1 CS certificado pela Neoway



PERFIL

Temos dois focos: vendas e sucesso de cliente! Se você já tem uma equipe pronta para agregar as soluções Neoway, com uma camada de serviços (como de customer success), estamos te esperando!

Ecossistema da Neoway



PARCEIROS DE VENDAS

COMISSIONAMENTO

| | | | |
|---|-------------------|---|-------|
| GOLD | Comissão Contrato | → | 18% |
| | Comissão Upsell | → | 18% |
| | MDF | → | 5% |
| SILVER | Comissão Contrato | → | 15% |
| | Comissão Upsell | → | 15% |
| | MDF | → | 4% |
| BRONZE | Comissão Contrato | → | 12,5% |
| | Comissão Upsell | → | 12,5% |
| | MDF | → | 3% |
| <small>Parceiro Reseller, após período New completo e aprovado, se tornam BRONZE.</small> | | | |
| NEW | Comissão Contrato | → | 15% |
| | Comissão Upsell | → | 15% |
| | MDF | → | 3% |
| MEMBER | Comissão Contrato | → | 10% |
| | Comissão Upsell | → | 10% |
| | MDF | → | - |



PARCEIROS DE VALOR AGREGADO

COMISSIONAMENTO

| | | | |
|--|-------------------|---|-------|
| GOLD | Comissão Contrato | → | 25% |
| | Comissão Upsell | → | 25% |
| | MDF | → | 6% |
| SILVER | Comissão Contrato | → | 20% |
| | Comissão Upsell | → | 20% |
| | MDF | → | 5% |
| <small>Parceiro VAR, após período New completo e aprovado, se tornam SILVER.</small> | | | |
| BRONZE | Comissão Contrato | → | 17,5% |
| | Comissão Upsell | → | 17,5% |
| | MDF | → | 4% |
| NEW | Comissão Contrato | → | 20% |
| | Comissão Upsell | → | 20% |
| | MDF | → | 4% |
| MEMBER | Comissão Contrato | → | 15% |
| | Comissão Upsell | → | 15% |
| | MDF | → | - |

Nota: A meta financeira será comunicada pela equipe de vendas, de acordo com a estratégia da Neoway para o período.

E qual programa combina mais com você?



Benefícios

DOS PROGRAMAS DE PARCEIROS COMERCIAIS DA NEOWAY

Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Inteligência de Negócios Exclusiva da Neoway

Na Neoway, utilizamos o método **TAM** (Total Addressable Market) para realizar a prospecção dos clientes. Para construir o TAM, clonamos o perfil dos nossos melhores clientes, por meio de diversas análises e filtros, incluindo um modelo inovador, desenvolvido junto ao nosso time de Cientistas de Dados. **Disponibilizamos essa inteligência exclusiva Neoway aos nossos parceiros.**



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Business Plan Integrado

Inteligência, planejamento e execução com foco, são valores imprescindíveis à Neoway! Por isso, construímos um planejamento anual, com revisão trimestral, onde **buscamos garantir que as suas prioridades de negócio estejam alinhadas às nossas**, e mais do que isso, passem a ser as diretrizes no desenvolvimento da parceria.

Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



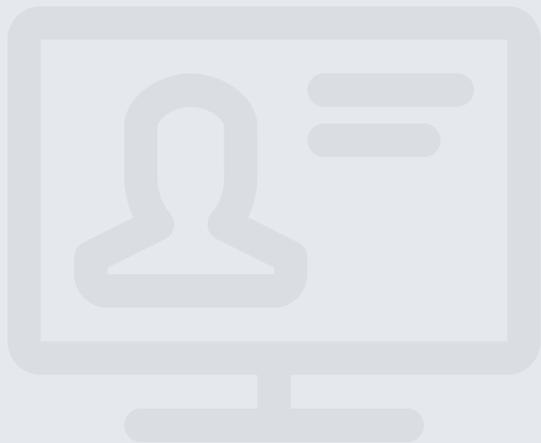
Trilhas de Capacitação e Treinamentos

Criar um ecossistema de trocas e transformar os nossos parceiros nos principais players do mercado é uma missão fundamental do time de parceiros da Neoway. Por isso, oferecemos trilhas de conteúdos que irão consolidar os seus colaboradores em especialistas dentro do mercado de Big Data Analytics e Inteligência Artificial.



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Acesso à Plataforma Neoway

Nada melhor do que ter acesso à plataforma líder de Big Data Analytics e Inteligência Artificial para fazer com que o seu negócio cresça de dentro para fora! Utilize nossas soluções em seu dia a dia para melhorar sua performance em vendas, otimizando as suas soluções pro mercado.

Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Divulgação no Site da Neoway

Além de todo suporte que o ecossistema de parceiros Neoway oferece, você também estará listado em nosso site, em uma sessão exclusiva para divulgar a sua marca e potencialmente gerar demanda ao seu negócio.

Importante: Parceiros Comerciais Nível Gold têm ainda mais destaque!



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

| GERAL |  MEMBER |  BRONZE |  SILVER |  GOLD |
|---|--|--|--|--|
| INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS EXCLUSIVA DA NEOWAY AO PARCEIRO |  |  |  |  |
| DESENVOLVIMENTO DO BUSINESS PLAN INTEGRADO |  |  |  |  |
| TRILHAS DE CAPACITAÇÃO E TREINAMENTOS |  |  |  |  |
| ACESSO À PLATAFORMA NEOWAY | Sem acesso | 1 Usuário tipo Empresas BR 5 Usuários tipo Demo | 1 Usuário tipo Empresas BR 10 Usuários tipo Demo | 1 Usuário tipo Empresas BR 15 Usuários tipo Demo |

Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Força Comercial Integrada

O Partner Account Manager é o profissional dedicado ao seu desenvolvimento comercial, responsável por estar ao seu lado durante as negociações importantes, oferecer uma visão estratégica e atuar para que a sua empresa tenha taxas de vendas ainda melhores. E, claro, para que você atinja a sua comissão de até 25% por contrato assinado!



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Programa de Incentivo ao Marketing

Conte com o acompanhamento do nosso time de Marketing sempre que necessário. Temos um [material completo de capacitação](#) para alavancar sua estratégia, além de um programa gamificado no qual nossos especialistas desenvolvem materiais de divulgação personalizados: desenvolvemos sua empresa perante o mercado como um todo, não apenas enquanto parceiro.

Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



Marketing Development Funds

Além do apoio com capacitações e desenvolvimento de materiais, também damos um incentivo monetário à execução de estratégias de marketing. Assim como o apoio comercial, os parceiros Neoway recebem um percentual em cima da receita gerada - que pode chegar até 5%.



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

| FORÇA DE VENDAS INTEGRADA |  MEMBER |  BRONZE |  SILVER |  GOLD |
|--|--|--|--|--|
|  SUORTE - PARTNER ACCOUNT MANAGER (PAM) | Reativo | Acesso pontual | Dedicado | Dedicado |
|  PLATAFORMA PARA REGISTRO DE OPORTUNIDADE | Landing Page | ✓ | ✓ | ✓ |
|  PROTEÇÃO DE NOVAS OPORTUNIDADES REGISTRADAS | 60 dias | 60 dias | 60 dias | 60 dias |

Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

| MARKETING DEVELOPMENT FUNDS |  MEMBER |  BRONZE |  SILVER |  GOLD |
|--|--|--|--|--|
|  COMISSÃO DE CO-MARKETING (MDF) |  | 3% | 4% | 5% |
|  ACESSO AOS MATERIAIS PROMOCIONAIS |  |  |  |  |
|  PARTNER MARKETING ADVISORY | Reativo | Acesso pontual | Dedicado | Dedicado |

Como funcionam

OS PROGRAMAS DE PARCEIROS COMERCIAIS NEOWAY

Como evoluir no programa Neoway?

|  PARCEIROS DE VENDAS |  MEMBER |  BRONZE |  SILVER |  GOLD |
|--|--|--|--|--|
| PONTUAÇÃO | 0 - 149 | 150 - 299 | 300 - 599 | 600 + |
| META DE MANUTENÇÃO | - | R\$ 300.000,00 | R\$ 600.000,00 | R\$ 1.200.000,00 |
| META DE PROMOÇÃO | R\$ 300.000,00 | R\$ 600.000,00 | R\$ 1.200.000,00 | - |
| META COMERCIAL | - | R\$ 450.000,00 | R\$ 870.000,00 | R\$ 1.290.000,00 |

1 ponto = 2K de Booking

Booking = Valor do Contrato X Vigência do Contrato

Contrato de 12 meses, com valor de 150K = 900 Pontos

***Importante:** o booking realizado contempla apenas o semestre em que o contrato foi assinado. Assim, caso o parceiro feche um contrato de 12 meses, com um booking - valor global - de R\$200.000 em abril, o valor se agregará apenas à meta comercial do parceiro no primeiro semestre do ano.

DICA: Os relatórios no SF já tem a visão do booking calculada por nós basta apenas dividir por 2K, que o parceiro verá a quantidade de ponto.

Como evoluir no programa Neoway?

|  PARCEIROS DE VALOR AGREGADO |  MEMBER |  BRONZE |  SILVER |  GOLD |
|--|--|--|--|--|
| PONTUAÇÃO | 0 - 149 | 150 - 299 | 300 - 599 | 600 + |
| META DE MANUTENÇÃO | - | R\$ 450.000,00 | R\$ 900.000,00 | R\$ 1.800.000,00 |
| META DE PROMOÇÃO | R\$ 450.000,00 | R\$ 900.000,00 | R\$ 1.800.000,00 | - |
| META COMERCIAL | - | R\$ 630.000,00 | R\$ 1.200.000,00 | R\$ 2.060.000,00 |

1 ponto = 3K de Booking

Booking = Valor do Contrato X Vigência do Contrato

Contrato de 12 meses, com valor de 150K = 600 Pontos

***Importante:** o booking realizado contempla apenas o semestre em que o contrato foi assinado. Assim, caso o parceiro feche um contrato de 12 meses, com um booking - valor global - de R\$200.000 em abril, o valor se agregará apenas à meta comercial do parceiro no primeiro semestre do ano.

DICA: Os relatórios no SF já tem a visão do booking calculada por nós basta apenas dividir por 3K, que o parceiro verá a quantidade de ponto.

Como evoluir no programa Neoway?

Sistema de pontos



Ao fechar novos contratos que englobam o Booking Neoway (New MRR, Upsell MRR e One Shot).

Dinâmica Nivelção



Sobe de nível ao fim de **qualquer mês**



Desce de nível por semestre (**janeiro e julho**)



Como evoluir no programa Neoway?

Regras para Comissão



Comissão para novos contratos

- > O parceiro só receberá comissão mediante assinatura do contrato pelo cliente final.
- > A porcentagem de comissão será aplicado de acordo com a categoria do parceiro no Programa no momento da assinatura do contrato pelo cliente.
- > O pagamento da comissão ao parceiro tem como pré-requisito o pagamento do cliente à Neoway.

Contas "A"

- > O comissionamento referente aos contratos de Contas A, que tenham sido intermediados por Parceiro de Vendas ou Parceiros de Valor Agregado, seguirá o % de comissão correspondente à categoria do Parceiro no momento da assinatura do contrato, considerando exclusivamente as possibilidades de % dos Parceiros de Vendas.



Comissão para renovações

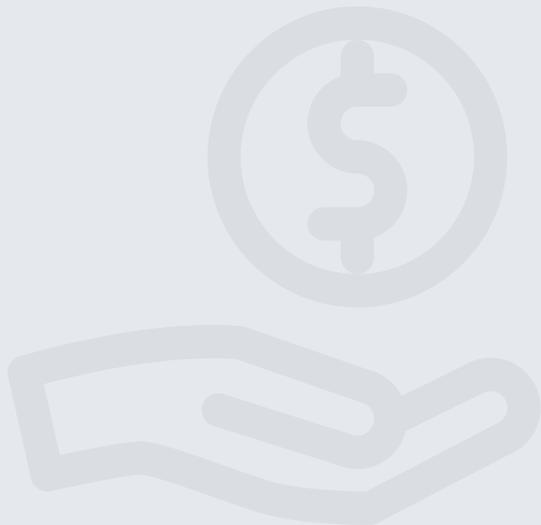
- > Caso você seja um parceiro de valor agregado certificado pela Neoway para atender com CS, receberá comissão pela renovação do(s) contrato(s).
- > O % de comissão da renovação do parceiro será de acordo com a categoria do parceiro no Programa no momento da renovação.
- > O pagamento da comissão ao parceiro tem como pré-requisito o pagamento do cliente à Neoway
- > Parceiros sem autorização para atender com Customer Success (ex.: Parceiros de Vendas, Benefícios e Referral), recebem apenas por contratos novos em que tenham participado de forma ativa* comercialmente (New e/ou Upsell).

Contas "A"

- > Não há comissionamento atrelado a renovação de contratos de Contas "A".

* Participação Ativa: evidências de atuação na conta; em todas as agendas com o cliente e/ou comunicação com o cliente, o Customer Success da Neoway deverá ser copiado, bem como manter o Salesforce atualizado indicando as ações na conta.

Como evoluir no programa Neoway?



Regras da Verba de Marketing



Ao fechar novos contratos

- > A verba de Marketing só será válida para vendas New e Upsell recorrentes (MRR), com contratos de no mínimo 12 meses
- > A verba será disponibilizada de acordo com os contratos assinados e os pagamentos recebidos pela Neoway durante os 12 primeiros meses do contrato fechado pelo parceiro. A verba de Marketing será calculada em cima da receita líquida.
- > O parceiro será comunicado sobre o valor atualizado da verba de marketing em até 20 dias após o fechamento do semestre.
- > Se o cliente cancelar o contrato antes dos 12 meses, o parceiro não receberá mais a verba em cima desse cliente.



Investimento

Taxa de Entrada do Programa:
R\$ 3.500

Diretrizes

DO PROGRAMA DE PARCEIROS COMERCIAIS NEOWAY

Regras da Verba de Marketing

Marketing Development Funds (MDF)

Como realizar ações de Marketing

1

Para solicitar a utilização da verba de marketing, o parceiro deverá enviar um e-mail para partners.mkt@neoway.com.br, com cópia para o Partner Account Manager (PAM), informando a ação desejada

2

Depois da solicitação aprovada, o parceiro deverá preencher, assinar e enviar o formulário de verba de Marketing

3

O parceiro deverá realizar todos os trâmites da ação e enviar as evidências após a realização

4

O parceiro receberá o reembolso da ação por meio de nota de débito que deverá ser emitida com os dados da Neoway para mkt.canais@neoway.com.br

Prova de Execução

Evidências

- **Evento:** fotos, notas fiscais, lista de convidados e presentes (quando for próprio), lista de visitas no stand (quando for patrocinado);
- **Brindes e materiais:** fotos e notas fiscais.
- **Site:** link do site pronto já com a página da Neoway aplicada e notas fiscais.

Obs: A Neoway pode pedir evidências adicionais e o prazo para pagamento pode ser de até 60 dias após o envio das evidências.

Regras da Verba de Marketing

Marketing Development Funds (MDF)



Permissões

- ✔ Para utilização da verba o parceiro deverá obter aprovação prévia com a equipe de Partner Marketing, em até 12 meses após comunicado do saldo;
- ✔ O parceiro poderá utilizar a verba de marketing somente em atividades previamente aprovadas que tenham como objetivo gerar negócios com a Neoway;
- ✔ Serão solicitadas comprovações da ação realizada com a verba;



Restrições

- ✘ O parceiro não poderá utilizar a verba para alguns tipos de ações, como: compra de passagem e hospedagem, uso pessoal, pagamento de funcionários e de atividades não relacionadas com geração de negócios para a parceria com a Neoway;
- ✘ A verba não será disponibilizada sem aprovação. Além disso, a aprovação não garantirá reembolso sem as comprovações solicitadas.

Como funciona o processo de capacitação no Onboarding

1

Onboarding Geral - Novo Parceiro (Reseller & VAR)

Dinâmica de certificação e capacitação

LGPD

Compliance para Parceiros

Portfólio + NPK e MDF



2

Onboarding Comercial - Novo Parceiro (Reseller & VAR)

Salesforce

Prospecção de oportunidades/
Atuação de SDR

Pitch comercial Pilar de atuação

Precificação



3

Onboarding - Customer Success - Novo Parceiro (VAR)

Realizar a Pré Certificação

Onboarding do time e Completar 100%
das Certificações Obrigatórias

Certificação do Profissional



Recursos Disponíveis para Parceiros



Exportação da Plataforma Neoway

Bronze: 10 exportações/mês

Silver: 15 exportações/mês

Gold: 20 exportações/mês

TODOS CS: Acesso à Plataforma s/ exportação



Co-Branded

Disponibilização dos materiais da Neoway com a marca gráfica e dados do Parceiro. Solicite por meio do formulário.



Repositório de Materiais

- > Apresentações comerciais
- > Manual do Parceiro
- > Vídeos e cases de sucesso
- > Cases apresentados no evento Neoway Advisor
- > Vídeos de simulação de kickoff



Treinamentos, Comunicados e Eventos

- > E-learning (cursos) sobre a Neoway e nossas Soluções.
- > Reciclagens de conteúdos
- > Eventos e Encontros de Parceiros
- > Comunicados sobre produtos, novidades, eventos e muito mais.



Usuários do Portal do Parceiro

Portal no CRM para incluir as oportunidades que estão sendo trabalhadas



Apoio Contínuo

Conte com a ajuda das nossas equipes:

- > Partner Account Manager (PAM)
- > Partner Marketing Advisor
- > Partner Success (PS)
- > Partner Experience
- > Inside Channel



Registro de Oportunidades Enterprise A

▶ Faz parte da **estratégia atual da Neoway** a atuação do time de vendas e atendimento direto (interno) em contas Enterprise, que geralmente envolvem ciclos de venda mais longos, diversos tomadores de decisão e um nível mais alto de risco do que vendas transacionais. Essas contas você encontra [aqui](#).

▶ As Contas A são nomeadas anualmente e, uma vez finalizado o processo de nomeação, essa listagem não poderá ser alterada pela Neoway durante o restante do ano. As únicas exceções à essa regra, são:

- A empresa vira Unicórnio;
- A empresa é listada na B3 (realizar IPO).

▶ Para que seja considerada como uma empresa do Grupo Econômico de uma Conta A, o CNPJ em questão não deve possuir autonomia no processo de compra.

▶ Parceiros comerciais que tiverem interesse, poderão atuar nas contas nomeadas, mediante autorização do Diretor Comercial do time de Vendas Diretas, tendo em mente que não prestará serviços de Customer Success e que o comissionamento será de acordo com o Programa de Reseller:

- **Bronze** = 12,5%;
- **Silver** = 15%;
- **Gold** = 18%.

Contas Enterprise A



Registro de Oportunidades Enterprise A

► **Resumindo:** Nenhum parceiro faz o atendimento direto dessas contas. Nessa estratégia o parceiro comercial da Neoway atua somente como uma ponte para que o executivo de contas, já responsável pela conta, conduza todo o processo comercial.

Perfil dos segmentos atendidos pela Neoway, definidos de acordo com o variáveis internas: **Enterprise, Commercial** ou **Upper Middle.**

Enterprise



Commercial



Upper Middle



Regras do Jogo

1

> O Reseller continuará ganhando comissão após o período de renovação, somente se houver atuação comercial ativa e efetividade na estratégia de *relacionamento e de renovação*. Não haverá reserva de contas, apenas de oportunidades.

2

> A pontuação de cada nível está atrelada às metas de receita semestral de cada parceiro por categoria.

3

> Um Parceiro VAR deverá atender com CS todas as suas contas; porém fica resguardado à Neoway a decisão do "quando" a transferência será realizada, com base nas competências técnicas do parceiro.

4

> Contratos sem assinatura do cliente final não serão comissionados e/ou elegíveis para MDF e em ambos os casos, o prazo limite para regularização será de até 6 meses (no caso do MDF, será perdido e do comissionamento congelado).

5

> Caso o Parceiro tenha interesse na alteração da "modalidade do programa" de Parceiro de Vendas para Parceiro de Valor Agregado, será necessário dar início ao processo de certificação de CS com pelo menos 90 dias de antecedência ao fechamento do semestre, notificado por email os responsáveis de CS e de Operações.

6

> A subida ou queda de nível não impactará na comissão das oportunidades da **base instalada**, mas sim nas oportunidades com contratos e/ou aditivos assinados após a alteração da categoria do Programa.

7

> Os Parceiros não poderão transitar entre estes dois Programas, sendo um Parceiro de Vendas ou de Valor Agregado concomitantemente. As alterações de programa só poderão ser realizadas semestralmente.

8

> A renovação dos contratos da base instalada terá seu comissionamento readequado de acordo com a categoria do parceiro no momento da assinatura do aditivo de renovação. Neste momento, oportunidades de um mesmo contrato serão consolidadas e o comissionamento será igualado para a categoria para os casos aplicáveis de acordo com o que consta no contrato com o cliente.



55 11 5505.0581



www.neoway.com.br



mkt.canais@neoway.com.br

