



MANUAL DO PROGRAMA DE PARCEIROS COMERCIAIS

SUMÁRIO

- Um pouquinho sobre a Neoway
- O Programa de Parceiros Comerciais Neoway
- Benefícios do Programa de Parceiros Comerciais da Neoway
- Como funcionam o Programas de Parceiros Comerciais Neoway
- 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 600
colaboradores espalhados por todo o
Brasil.





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

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.



PRA QUEM VENDEMOS?

Alguns dos clientes
dos nossos parceiros



inter

Lenovo

movi
rent a car

SICOOB

UseCar
SEU CARRO POR ASSINATURA

VILLELA
BRASIL



PRA QUEM VENDEMOS?

Verticais que você
pode atuar



Bens de
Consumo



Instituições
Financeiras



Seguros



Construção Civil



Utilidades



Tecnologia



Telecom
e Mídia



Saúde
(Hospitais e
Laboratórios)



Benefícios



Escritórios
de Advocacia



Prestadores
de Serviços



Setor Público



Agronegócio



Manufatura

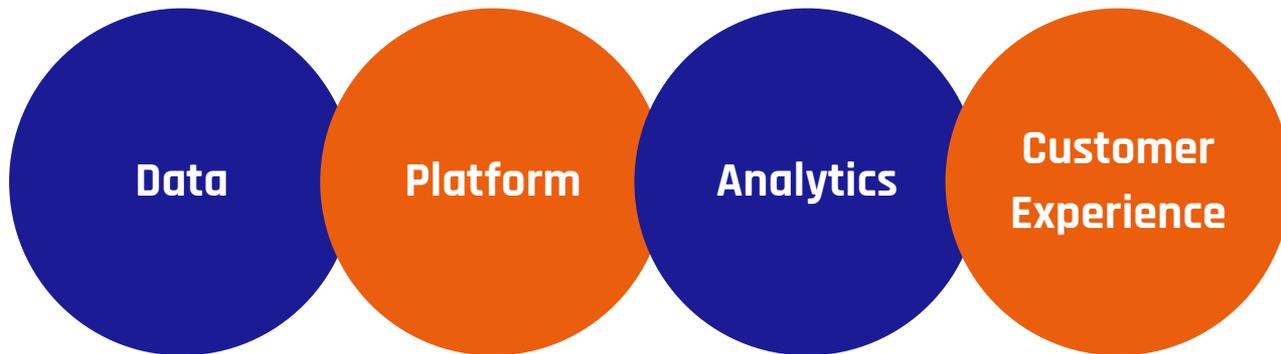


Varejo e
Distribuição



ONE STOP SHOP

para um data driven business



+700
clientes

PAAS
plataforma
como serviço

+40
parceiros

+500
colaboradores

O QUE FAZEMOS PELO NEGÓCIO DO SEU CLIENTE?

Ganhar mais

Prospecção e Inteligência de mercado para gerar novos negócios, fortalecer as estratégias de Upsell e Cross sell, definir as políticas de expansão, fusões e aquisições, e implementar novos serviços com previsibilidade.



Perder menos

Análises de risco e compliance, prevenção contra diversos tipos de fraude, diligência de públicos de interesse e soluções para concessão de crédito, cobrança e recuperação. Na área jurídica, estatísticas sobre processos interpretadas por Inteligência Artificial.



Pilares de Atuação



Sales & Marketing



Loss Prevention



Capital Markets



LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS (LGPD)

Acreditamos que a LGPD irá conferir maior **segurança jurídica** a uma sociedade cada vez mais movida a dados. Como pioneiros no uso de informações estratégicas para o desenvolvimento econômico mais produtivo e sustentável, estamos preparados para as exigências da Lei e continuaremos buscando as melhores práticas para a **gestão de dados**.



GOVERNANÇA DE DADOS

Na Neoway, nos diferenciamos por conseguirmos informar a origem desses dados, o que é permitido fazer com eles segundo as diretrizes da LGPD, onde estão armazenados e para quem são disponibilizados.



Temos um **time de Data Excellence** que é responsável por fazer a gestão de todo o ciclo de vida dos ativos de dados que acompanham as nossas soluções – desde sua coleta até o descarte. Isso representa segurança para todos os nossos clientes que confiam nas nossas tecnologias.



SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Temos compromisso com nossos clientes em assegurar confidencialidade, integridade e disponibilidade das informações. Com isso, seguimos os seguintes padrões e referências:

- **Nota máxima (A) de segurança** contra ameaças cibernéticas pela empresa Security Scorecard;
- Área independente e robusta, com time próprio, composta de
- **Red Team, Blue Team, e SecOps;**
- **Certificação ISO 27001;**
- **Política de Segurança desenvolvida em parceria com Opice Blum Advogados Associados**, escritório referência em Direito Digital, Proteção de Dados, Propriedade Intelectual e áreas correlatas;
- **Ciclo de Desenvolvimento do Software Seguro (SSDLC)** com desenvolvedores treinados;
- **Dados criptografados em todo ambiente:** Endpoints, Cloud e Datalake;
- Realização de **4 pentests externos por ano;**
- **Programa de conscientização** em segurança da informação;
- Monitoramento e controles para detecção e **proteção contra invasão e vazamento de dados.**





ESTRATÉGIA DE PARCEIROS DA NEOWAY

A Neoway é uma empresa de Platform as a service (PaaS) que domina e aplica o conceito **Land and Expand** como sua principal **estratégia comercial**:

Começamos pequeno, provamos nosso valor e, ao construir **relações de confiança**, expandimos o contrato com o cliente para outras áreas de negócio.

A chave para que isso aconteça é oferecer uma **experiência excepcional** de venda e atendimento ao cliente. Assim, construímos confiança baseada em **resultados para nossos clientes**.

Essa **missão** não é apenas do **Parceiro** ou do **Customer Success**, mas sim de **toda equipe da Neoway!**



ESTRATÉGIA DO PROGRAMA DE PARCEIROS DA NEOWAY

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



Partner Onboarding

Esse time ajuda o parceiro a desenvolver o Business Plan, identificar oportunidades de serviços em clientes e prospects, além de manter o programa de treinamento e melhoria contínua ativos.



Partner Account Manager

Esse time ajuda o parceiro a desenvolver o Business Plan, identificar oportunidades de serviços em clientes e prospects, além de manter o programa de treinamento e melhoria contínua ativos. O PAM é responsável pela definição, alinhamento e gestão da estratégia comercial junto ao parceiro.



Partner Success

O PS é especialista em Customer Success e será responsável por desenvolver, capacitar e gerenciar a equipe de Customer Success dos Parceiros de Vendas e Serviços. Ele também ajuda a definir a estratégia de atendimento de cada projeto.



Inside Partner

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



GLOSSÁRIO NEOWAY

Conheça alguns dos termos que você vai usar no seu dia a dia com a Neoway:

Conceitos

MRR Monthly Recurring Revenue é a Receita Recorrente Mensal. Ela 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 corresponde aos contratos cancelados.

Downsell Se refere a uma redução de contrato, solicitada pelo cliente, ou seja, há uma diminuição monetária no valor do contrato, mas este continua vigente.

Upsell MRR Novas vendas recorrentes realizadas em clientes da base instalada. Difere 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.

Life time Período em que a empresa se manteve como cliente da Neoway

Net RR Diferença entre novas vendas na base instalada e/ou novos clientes e perdas (churn ou downsell) de receita recorrente em um determinado período.

Net Churn Diferença entre novas vendas na base instalada e perdas (churn ou downsell) de receita recorrente em um determinado período.



GLOSSÁRIO NEOWAY

Confira alguns dos cálculos que você vai fazer no seu dia a dia com a Neoway:

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

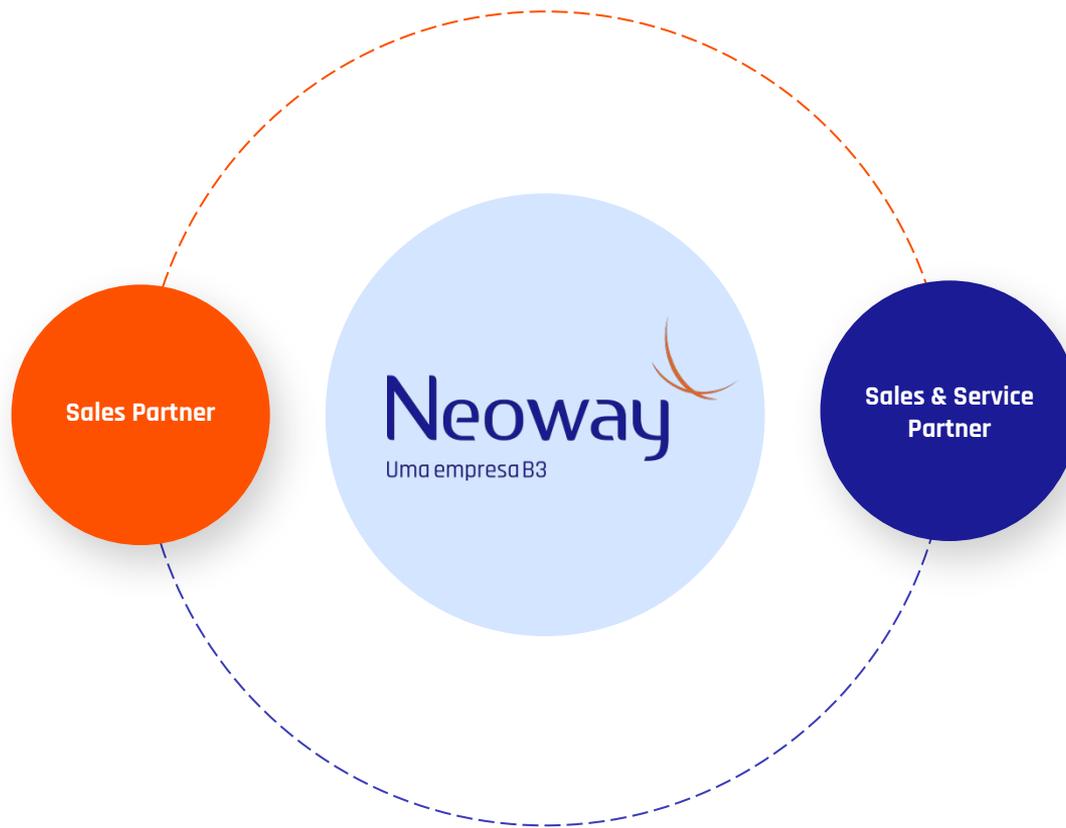


OS PROGRAMAS DE

Parceiros Comerciais Neoway



MODELO DE PARCERIAS DE VENDA



ECOSSISTEMA DA NEOWAY



SALES PARTNER

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



PERFIL SALES PARTNER

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



SALES & SERVICE PARTNER

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



PERFIL SALES & SERVICE PARTNER

Temos dois focos: vendas e sucesso de cliente! Se você já tem uma carteira de receita recorrente mensal no valor de R\$50.000 (MRR), **uma equipe pronta** para agregar as soluções Neoway, com **uma camada de serviços** (como de customer success), estamos te esperando!



CATEGORIAS DO PROGRAMA DE PARCEIROS COMERCIAIS NEOWAY

NEW

Parceiro com foco no Onboarding, priorizando a capacitação e certificações de vendas. Momento para abrir as primeiras oportunidades e gerar as primeiras vendas. Recebe apoio principalmente do Partner Development.

BRONZE, SILVER E GOLD

Parceiro consolidado, que pode subir, descer ou se manter no nível atual, de acordo com o desempenho em vendas no semestre. Recebe apoio principalmente do PAM.

MEMBER

Parceiro que não atingiu o desempenho em vendas necessário para se manter no nível bronze, mas tem interesse em retomar as vendas no futuro.

Para que o investimento em treinamentos e capacitações inicial não seja perdido, e não haja necessidade de um distrato para finalização de parceria, este parceiro pode ser movido para Member. Isso facilita o processo no momento em que deseje retomar a priorização na parceria. Caso o Member não alcance a meta da categoria Bronze após 6 meses, ele se tornará um Finder ou a parceria será finalizada.

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



ECOSSISTEMA DA NEOWAY



PARCEIROS DE VENDAS COMISSIONAMENTO

 GOLD	Comissão Contrato	→	18%
	Comissão Upsell	→	18%
	MDF	→	5%
<hr/>			
 SILVER	Comissão Contrato	→	15%
	Comissão Upsell	→	15%
	MDF	→	4%
<hr/>			
 BRONZE	Comissão Contrato	→	12,5%
	Comissão Upsell	→	12,5%
	MDF	→	3%
<hr/>			
 NEW	Comissão Contrato	→	15%
	Comissão Upsell	→	15%
	MDF	→	3%
<hr/>			
 MEMBER	Comissão Contrato	→	10%
	Comissão Upsell	→	10%
	MDF	→	-



PARCEIROS DE VENDAS E SERVIÇO COMISSIONAMENTO

 GOLD	Comissão Contrato	→	25%
	Comissão Upsell	→	25%
	MDF	→	6%
<hr/>			
 SILVER	Comissão Contrato	→	20%
	Comissão Upsell	→	20%
	MDF	→	5%
<hr/>			
 BRONZE	Comissão Contrato	→	17,5%
	Comissão Upsell	→	17,5%
	MDF	→	4%
<hr/>			
 MEMBER	Comissão Contrato	→	15%
	Comissão Upsell	→	15%
	MDF	→	-

Nota: Em caso de vendas realizadas pelos parceiros, por meio de um Finder Neoway, serão descontados 7,5% em seu comissionamento.



Benefícios

CONHEÇA AS VANTAGENS DO PROGRAMA DE
PARCEIROS COMERCIAIS DA NEOWAY



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia seus parceiros!

1 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!



2 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!

3 Trilhas de Capacitação e Treinamentos

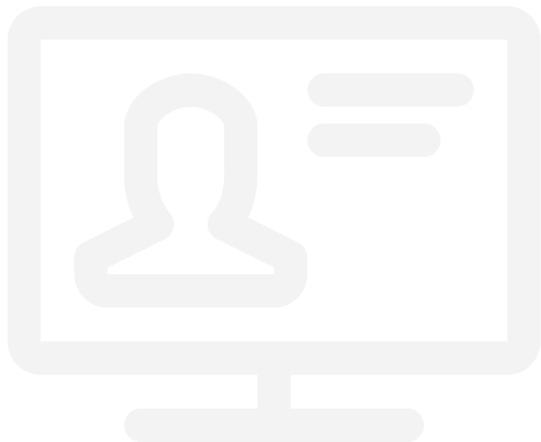


Criar um ecossistema de trocas e transformar os nossos parceiros nos principais players do mercado é uma missão fundamental do time de parceiros da Neoway. Por isso, oferecemos trilhas de conteúdos que irão consolidar os seus colaboradores em especialistas dentro do mercado de Data Analytics e Inteligência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



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



4 Acesso à Plataforma Neoway



O acesso à plataforma da Neoway tem como principal objetivo ser uma forma de apoiar na venda dos produtos Neoway. Por termos uma venda consultiva, nosso parceiro pode utilizar para apresentações, em tempo real, das funcionalidades da plataforma, demonstrando a independência que o parceiro e o cliente podem ter no processo de utilização da Neoway.

O acesso a plataforma da Neoway tem 2 objetivos:

1. Apoiar o processo de vendas do parceiro, para que ele realize demonstrações para o cliente;
2. Apoiar o parceiro como plataforma de consulta para os processos de qualificação de leads e preparação para as agendas com os clientes dos nossos parceiros.



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!

5 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

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



6 Programa de Onboarding apoio do Partner Onboarding



Ao ingressar no programa, o Partner Onboarding será o profissional responsável por gerenciar um programa de treinamentos, identificar oportunidades de serviços em clientes da sua base instalada e apoiar comercialmente, além de construir em conjunto o Business Plan para o desenvolvimento da parceria.



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!

7 **Força Comercial Integrada** apoio do Partner Onboarding e Partner Account Manager



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 auxiliar para que você atinja a sua meta de contrato assinado!



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



8

Força de Atendimento Integrada

apoio do Partner Success (PS) e do Inside Partner (IP)



Depois de realizar uma venda consultiva, chega o momento de realizar o atendimento consultivo. Ou seja, por meio do trabalho de Customer Success, garantir que todos os objetivos do cliente sejam atendidos - estrategicamente, taticamente e operacionalmente, gerando impacto e confiança para buscar novas oportunidades de vendas nas contas da base instalada (Land & Expand, lembra do slide 9?).

Se você é um **Parceiro de Vendas**, contará com o atendimento do nosso Inside Partner nas contas em que vender, facilitando o desenvolvimento comercial.

Se você é um **Parceiro de Vendas e Serviços**, contará com o apoio estratégico do nosso Partner Success, a fim de proporcionar as melhores condições para que os CSs Parceiros realizem o atendimento consultivo.



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!

9 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 do suporte do time, de acordo com a sua classificação.



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

Saiba como a Neoway apoia os parceiros!



10 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

GERAL	 GOLD	 SILVER	 BRONZE	 NEW	 MEMBER
INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS EXCLUSIVA DA NEOWAY AO PARCEIRO	✓	✓	✓	✓	✗
BUSINESS PLAN INTEGRADO	✓	✓	✓	✓	✗
DESENVOLVIMENTO DO BUSINESS PLAN INTEGRADO	✓	✓	✓	✓	✗
TRILHAS DE CAPACITAÇÃO E TREINAMENTOS	✓	✓	✓	✓	✓
FORÇA COMERCIAL - PAM	✓	✓	✓	Apoio do Partner Onboarding	✗
FORÇA DE ATENDIMENTO INTEGRADA apoio do Partner Success e Inside Partner	✓	✓	✓	✓	✓
ACESSO À PLATAFORMA NEOWAY	1 Usuário tipo Empresas BR 15 Usuários tipo Demo	1 Usuário tipo Empresas BR 10 Usuários tipo Demo	1 Usuário tipo Empresas BR 5 Usuários tipo Demo	1 Usuário tipo Empresas BR 5 Usuários tipo Demo	1 Usuários tipo Demo



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

FORÇA DE VENDAS INTEGRADA	 GOLD	 SILVER	 BRONZE	 NEW	 MEMBER
 SUPORTE	✓	✓	✓	✓	Reativo
 PLATAFORMA PARA REGISTRO DE OPORTUNIDADE	✓	✓	✓	✓	Solicitar via PAM
 PROTEÇÃO DE NOVAS OPORTUNIDADES REGISTRADAS	60 dias	60 dias	60 dias	60 dias	60 dias



Benefícios dos Programas de Parceiros Comerciais Neoway

MARKETING DEVELOPMENT FUNDS	 GOLD	 SILVER	 BRONZE	 NEW	 MEMBER
 COMISSÃO DE CO-MARKETING (MDF)	5%	4%	3%	3%	
 ACESSO AOS MATERIAIS PROMOCIONAIS					
 PARTNER MARKETING ADVISORY	Suporte Ativo	Suporte Pontual	Suporte Reativo	Suporte Pontual	Material no NPK
 DIVULGAÇÃO NO SITE NEOWAY					



Investimento do Programa de Parceiros Comerciais Neoway

INVESTIMENTO

Taxa de Entrada do Programa

R\$ 5.000

A Neoway assume todos os custos internos da parceria, incluindo o acesso à plataforma e suporte, e também assume os custos externos, como acesso ao CRM Salesforce. Há um custo de Diligência de compliance anual no valor de R\$5.000,00, que é repassado ao parceiro na entrada e também se torna um custo assumido pela Neoway na renovação.



CNAE Necessário Programa de Parceiros Comerciais Neoway

CNAE

Atividades de intermediação e
agenciamento de serviços e
negócios em geral, exceto
imobiliários

7490-1/04

Para que o Parceiro consiga emitir a Nota Fiscal para recebimento da comissão, é pré-requisito que possua o **CNAE (código) registrado** na Receita Federal: 7490-1/04: Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários



Como funciona

O PROGRAMA DE PARCEIROS COMERCIAIS
NEOWAY



 PARCEIROS DE VENDAS	 BRONZE	 SILVER	 GOLD
META DE MANUTENÇÃO (MRR por semestre)	R\$ 24.000,00	R\$ 42.000,00	R\$ 72.000,00
META PROMOÇÃO (MRR por semestre)	R\$ 42.000,00	R\$ 72.000,00	

 PARCEIROS DE VENDAS E SERVIÇO	 BRONZE	 SILVER	 GOLD
META DE MANUTENÇÃO (MRR por semestre)	R\$ 36.000,00	R\$ 63.000,00	R\$ 108.000,00
META PROMOÇÃO (MRR por semestre)	R\$ 63.000,00	R\$ 108.000,00	

VIGÊNCIA	SOMA NO MRR
ONE SHOT	Valor * 0,1
MRR 12-23 meses	Valor * 1
MRR 24-35 meses	Valor * 1.2
MRR 36 + meses	Valor * 1.3

***Meta Parceiro New:** O parceiro NEW (em Onboarding) tem como principal objetivo a sua capacitação e abertura de primeiras oportunidades, portanto ainda não tem uma meta de manutenção. Fica a critério do Partner Onboarding e do PAM aprovar a finalização do Onboarding do parceiro após certificações feitas e primeiras **três** vendas realizadas.

***Renovação:** em caso de renovação, apenas um eventual Reajuste, será contabilizado para a Meta.

Como evoluir no programa Neoway?

Sistema de nivelção de categoria



MRR Neoway: valor gerado pelos contratos fechados (New MRR, Upsell MRR e One Shot) dentro do semestre, multiplicado pelos índices apresentados acima (referente à Vigência do contrato).



O Parceiro de Vendas poderá se tornar um Parceiro de Vendas e Serviços e iniciar o processo de certificação de CS quando atingir uma carteira de receita recorrente mensal no valor de R\$50.000 (MRR).

Dinâmica Nivelção



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



Desce de nível por semestre (**Janeiro e Julho**)



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.



Diretrizes

DO PROGRAMA DE PARCEIROS
COMERCIAIS NEOWAY



Como funciona o processo de capacitação no Onboarding

1

Onboarding Geral - Novo Parceiro (Vendas & Vendas e Serviço)



2

Onboarding Comercial - Novo Parceiro (Vendas & Vendas e Serviço)



3

Onboarding - Customer Success - Novo Parceiro (Vendas e Serviço)



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 **abrir uma solicitação no Jira**, informando a ação desejada.

2.

Após a abertura da solicitação, o **Partners Marketing** terá até 5 dias para analisar as informações e seguir com a aprovação ou reprovação da ação desejada pelo parceiro.

3.

Após aprovação, o parceiro deverá realizar todos os trâmites da ação e, posteriormente, voltar à solicitação do Jira para **anexar aos comentários as evidências da ação**, mais a nota de débito, nos comentários da task.

4.

O Partners Marketing fará a **análise das evidências**, e, em caso de aprovação, o financeiro seguirá com a emissão **da nota de débito** e com o processo de pagamento do reembolso.

5.

Após a emissão do reembolso, a task do JIRA será finalizada.

Prova de Execução

Evidências

Evento: fotos que mostre a logo da Neoway, notas fiscais, lista de convidados e brindes (quando for próprio), lista de visitas no stand (quando for patrocinado);

Brindes e materiais: fotos com a logo da Neoway e notas fiscais.

Site: link do site pronto já com a página da Neoway aplicada e notas fiscais.

Prazo de Solicitação do MDF

Usar em até 12 meses sendo:

- **Solicitação:** A solicitação deve ser feita em até 10 meses após comunicado do saldo

- **Utilização:** O valor deve ser utilizado em até 11 meses após o comunicado.

Exemplo: MDF comunicado em Janeiro, será referente a H2 do ano anterior e poderá ser solicitado até Novembro daquele ano e a ação deverá ocorrer até dia 15 de dezembro, para a ND seja emitida dentro do período de 12 meses.

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. A solicitação deve ser feita em **até 10 meses após** comunicado do saldo e o valor deve ser utilizado **em até 11 meses após** o comunicado em questão;



O parceiro poderá utilizar a verba de marketing somente em **atividades previamente aprovadas na task do JIRA** que tenham como objetivo **gerar negócios com a Neoway**;



Serão solicitadas comprovações da ação realizada com a verba, lembrando que para ser aprovada sempre precisa mencionar a Neoway e utilizar a logo do Neoway Partners.



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.



Possibilidade de uso de MDF

Marketing Development Funds (MDF) → o parceiro tem direito a um percentual de saldo com base na venda realizada e no nível da parceria, podendo reinvestir este valor em **ações de Marketing que tenham foco em GERAÇÃO DE OPORTUNIDADES!**

✔ O que fazer?

- Realização de campanhas de Inbound:
 - ◆ LinkedIn, Google Analytics, Instagram, Facebook etc.;
- LPs para **geração de leads**
- **Eventos Patrocinados**
 - ◆ Garantir mailing e público alvo relacionado a persona
- **Eventos de relacionamento:**
 - ◆ Com clientes com potencial de upsell e cross sell e prospects
- **Site:**
 - ◆ Páginas referente à Neoway;
 - ◆ Geração de conteúdo relacionado a Neoway:
 - blog posts, conteúdos ricos, etc.

✘ O que não fazer?

- Brindes para ações que **não geram leads**;
- Investir em sistemas e plataformas que não seja para geração:
 - ◆ Salesforce, Pipedrive etc.
- **Site:**
 - ◆ Reformulação geral do site da empresa



Dúvidas? Estamos a um Slack de distância!
#neoway-partners

[LEMBRETE] COMO SOLICITAR A VERBA DE MDF?

A solicitação da **verba** é feita pela plataforma:

◆ Jira Software

COMO FUNCIONA?

1. Abra a **task** na plataforma preenchendo corretamente todos os campos;
2. **Aprovação** da Solicitação;
3. **Realização** da ação de marketing;
4. **Envio** de evidências (com logo Neoway Partners);
5. **Aprovação** do Reembolso.
6. Pagamento ND

Neoway Business Solutions / Marketing Development Funds

Marketing Development Funds

Bem-vindo(a)! Este é o portal para solicitação da verba de MDF. em caso de dúvidas, entre em contato com a área de Marketing de Parceiros Comerciais pelo Slack ou pelo email partners.mkt@neoway.com.br

Em que o podemos ajudar?

Criar este pedido em nome de *

Resumo da ação *

Ex.: (Nome da empresa) Título da demanda

Nome Completo *

E-mail *

Empresa *

Ação desejada *

- Campanha Paga
- Copywriter
- Site
- Evento
- Arqs. de Relacionamento com Cliente

Contas Enterprise A



Registro de Oportunidades Enterprise A

► As **contas Enterprise**, geralmente, envolvem ciclos de vendas mais longos, diversos tomadores de decisão e um nível de risco mais alto do que as vendas transacionais. Por isso, como estratégia de atuação, a Neoway aciona os times de vendas e atendimento direto (interno) para atender esse tipo de conta. [Saiba mais sobre as contas Enterprise.](#)

► As **Contas A** são nomeadas anualmente e, uma vez definidas, a Neoway **não** poderá alterar essa listagem no decorrer do ano.

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

► Os parceiros comerciais que tiverem interesse, poderão atuar nas contas nomeadas mediante autorização do Diretor Comercial do time de Vendas Diretas. Nesse caso, o parceiro deve considerar que não prestará serviços de Customer Success e que o comissionamento será de acordo com a Categoria no Programa do Parceiro de Vendas:

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



Contas Enterprise A



Registro de Oportunidades Enterprise A

► **Em resumo:** O parceiro comercial **não** faz o atendimento direto desse tipo de conta. Nessa estratégia, a missão do parceiro aqui é atuar como uma ponte, auxiliando o executivo de contas Neoway a conduzir todo o processo comercial.

Confira o perfil dos segmentos atendidos pela Neoway, definidos de acordo com as variáveis internas:

Enterprise, Commercial ou Upper Middle.

Enterprise



Commercial



Upper Middle



Regras para Comissão do Programa



Comissão para novos contratos

- ▶ O parceiro receberá a comissão mediante a assinatura do contrato pelo cliente final e a efetiva realização do pagamento do cliente à Neoway.
- ▶ O percentual de comissão será aplicado de acordo com a categoria do parceiro no Programa de Parceiros Comerciais da Neoway no momento da venda.
- ▶ **A venda (booking do contrato) que fizer com que o Parceiro atinja a Meta de Promoção para subida de nível no Programa, terá o % de comissão atualizado em correspondência à nova Categoria conquistada.**
- ▶ 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 - contas nomeadas pelo time de vendas direto da Neoway - que tenha sido intermediado por um Parceiro, seguirá o % de comissão correspondente à categoria do Parceiro no momento da venda, considerando exclusivamente as possibilidades de % do tipo de parceria "Parceiros de Vendas" e a vigência do contrato fechado.



Comissão para renovações

- ▶ Parceiros de Vendas e Serviços continuarão a receber comissão após a renovação do(s) contrato(s).
- ▶ O % de comissão que será aplicado 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 e a assinatura do aditivo contratual pelo cliente final.
> Parceiros sem autorização para atender com Customer Success (ex.: Parceiros de Vendas), recebem apenas por contratos renovados e upsells em que tenham participação ativa* comercialmente.

Contas "A"

- ▶ Não há comissionamento atrelado à 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 (Inside Partner) da Neoway deverá ser copiado, bem como manter o CRM (Salesforce) da Neoway atualizado indicando as ações na conta.



Regras Gerais

1

▶ A subida ou queda de nível não impactará na comissão das vendas que já foram realizadas (base instalada), mas apenas nas novas vendas e renovações realizadas após a alteração da categoria do Programa.

2

▶ A comissão dos contratos da base de clientes que o parceiro tem, terão seu comissionamento readequado de acordo com a categoria do Parceiro no momento da renovação.

3

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

4

▶ Caso o Parceiro tenha interesse na alteração da “modalidade do programa” de Parceiro de Vendas para Parceiro Vendas e Serviço, será necessário dar início ao processo de certificação de CS com pelo menos 90 dias de antecedência ao fechamento do semestre desde que ele tenha atingido uma receita recorrente (MRR) de 50k, notificado por email para o PAM.

5

▶ Um Parceiro de Vendas e Serviço 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.

6

▶ 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).

7

▶ Parceiros de Vendas e Serviço deverão atender com sua equipe de CS todas as suas contas, ressalvado em casos em que o cliente solicitar de forma proativa o atendimento interno





www.neoway.com.br



partners.mkt@neoway.com.br



PODER PARA SUAS DECISÕES

Serviços de dados confiáveis em um só lugar. Feito pra você,
por quem mais entende de inteligência e negócios no Brasil.