



Programa de Alianzas en Ventas de Valor Agregado (VAR)

Dirección de Desarrollo de Negocios

El programa VAR es un esquema de alianza en el cuál podrá obtener ingresos adicionales promocionando los productos de Ensitech entre sus mismos clientes. El objetivo de este tipo de alianza es aprovechar la capacidad de ventas del aliado, sin generarle trabajo de soporte y capacitación.

Generación de Leads

Se considera un lead a cualquier posible cliente de servicios que Ensitech o sus aliados proveen, el VAR tiene la responsabilidad de buscar estos leads y darles el seguimiento necesario hasta cerrar la venta, facturar y realizar la cobranza.

Requisitos para ser un VAR

- ❖ Tener conocimiento del funcionamiento de las herramientas que Ensitech provee
- ❖ Tener un alto conocimiento de las ventajas que estos productos le pueden ofrecer a las empresas.
- ❖ Generar el mínimo de proyectos que designe la dirección de Desarrollo de Negocios mensualmente.

Esquema de trabajo y pagos

La interacción entre el VAR y Ensitech se dará de la siguiente forma:

1. El VAR identificará clientes potenciales de los servicios de Ensitech, brindará una descripción de estos servicios y les dará el seguimiento necesario hasta lograr el cierre.
2. El VAR facturará al cliente por los servicios vendidos y recibirá una factura de Ensitech por el precio de los servicios descontando su comisión.
3. Ensitech se encargará de capacitar al cliente en el uso de las herramientas, llevar a cabo ajustes iniciales del proyecto y darle servicio postventa.

El VAR tendrá la responsabilidad de hacer el pago de los servicios correspondientes en no más de 3 días hábiles después de activar el servicio al cliente.

En el caso de proyectos que requieran desarrollos a la medida, Ensitech realizará la labor de venta y la facturación de todo el proyecto, y tendrá la responsabilidad de entregar al aliado su comisión. En este tipo de proyectos se solicita un anticipo, del cual se le entregará en ese momento al aliado la comisión proporcional, siempre que el monto de la misma exceda 3mil pesos, de lo contrario, la comisión será cubierta por completo al liquidarse el proyecto.

Esquema de comisiones

En caso del cierre exitoso de una venta, el aliado facturará según el precio de lista de Ensitech, el cual incluye el margen que le corresponde. Este margen dependerá del tipo(s) de producto(s) incluidos en la venta (ver el catálogo de productos):

Clases	Descripción de Clases	VAR
Servicios A	Servicios ASP básicos	25%
Servicios B	Servicios adicionales	10%
Servicios D	Servicios Especiales	NA
Servicios E	Standalone	20%
Servicios F	Desarrollos a la medida	5%

Nota: para ver el detalle de cada clase de servicios favor de consultar la lista de precios.

Notas adicionales

- ❖ Los términos planteados en este programa tienen validez a lo largo del proceso de venta de los servicios de Ensitech, el alcance del programa llega hasta la facturación de la primera ronda de servicios, la recontractación anual y upgrades posteriores estarán fuera de este programa.
- ❖ Ensitech se reserva el derecho de modificar el programa VAR sin previo aviso. El aliado tendrá a su vez el derecho de retirarse del programa en cualquier momento, si así lo decide.

Cordialmente,

Enrique Bermúdez Siliceo
Desarrollo de Negocios
Ensitech, S.C.
Tel. 81.8355.6080