

Integração de Parceiros: Um processo rápido e eficiente, focado no crescimento

O primeiro passo para obter benefícios exponenciais em um futuro distante

“O início é a parte mais importante do trabalho.” – Plato

Um bom começo proporciona uma **base forte e sólida** para um relacionamento. A integração do parceiro é uma das etapas mais importantes do relacionamento entre parceiro e fornecedor. Essa fase inicial tem tudo a ver com a preparação dos parceiros para o sucesso.

A integração de parceiros da Alcatel-Lucent Enterprise é um **processo estruturado** em várias etapas, para iniciar e **integrar novos participantes** ao Programa de Parceiros ALE **de forma rápida e eficiente**.

Uma integração eficiente significa fazer negócios mais rapidamente, e acelerar o tempo de obtenção de receita.

O resultado final? Uma experiência melhor para o parceiro, e melhores negócios.

Nosso compromisso

Apoiar nossos parceiros ao longo de sua jornada, para que alcancem suas metas de negócios e, ao mesmo tempo, facilitar o trabalho conjunto.



Jornada de integração

Integração rápida e eficiente, focada no sucesso

A jornada de integração de parceiros é um **programa bem estruturado**, projetado para ajudar os novos parceiros de negócios a se tornarem bem-sucedidos e lucrativos na venda das soluções, produtos e serviços da ALE. Ela complementa o Programa de Parceiros.

A integração começa após a assinatura do contrato e apresenta **uma sequência de objetivos para os primeiros 12 meses** do acordo de parceria. É o início de um relacionamento longo e frutífero.



500+
parceiros integrados a cada ano

30 DIAS

Atividades de vendas

- Plano de negócios para o ano-calendário atual
- Compartilhamento do perfil do parceiro

Portal

- Criação de usuário e persona
- Acesso ao treinamento de operações do MyPortal

Habilitação inicial

- Workshop de vendas
- Workshop de pré-vendas
- Encomenda do kit Lab&Demo

Reunião inicial

- Alinhamento da equipe
- Preparação e assinatura do plano de integração (inclui Plano de Marketing)

60 DIAS

Atividades de vendas

- Identificação das primeiras oportunidades de vendas
- Planejamento de contas conjuntas

Atividades de Marketing

- Realização da primeira campanha de marketing (geração de leads)

Treinamento e Certificação

- Certificado em vendas
- Certificado em pré-vendas
- Certificado em 1º nível de pós-venda (ACFE)

1ª revisão com o CSM

- Revisão das ações dos 30 dias

90 DIAS

Atividades de vendas

- Venda colaborativa
- Vendas e Pré-vendas capazes de vender de forma autônoma

Atividades de Marketing

- 1º dia de blitz conjunta
- Incentivo de vendas
- Evento para clientes

Habilitação de pós-vendas

- Laboratório e demonstração prática

2ª revisão com o CSM

- Revisão dos KPIs (pipeline e obtenção de receita)
- Verificação da acreditação

6 MESES

Atividades de Vendas

- Venda colaborativa
- Vendas e Pré-vendas capazes de vender de forma autônoma

Treinamento & Certificação

- Certificado em 2º nível de pós-venda (ACSE)

Atividades de Marketing

- 2º dia de blitz conjunta
- Segunda onda de campanhas de marketing

3ª revisão com o CSM

- Revisão dos KPIs (pipeline e obtenção de receita)

12 MESES

Revisão de fim de ano

Revisão dos KPIs:

- Avaliação do primeiro ano
- Preparação do plano de negócios do segundo ano
- Pipeline para dar suporte ao plano de negócios do segundo ano

Revisão da Habilitação do Parceiro

- Verificação da aquisição de competências e autonomia
- Compartilhamento de práticas recomendadas
- Discussão sobre áreas de melhoria/lições aprendidas

Os 4 pilares da integração bem-sucedida de parceiros



Formação

Adquirir conhecimento do produto e habilidades para se tornar autônomo



Pessoas

Investir tempo para construir relacionamentos sólidos e obter suporte personalizado



Processos

Receber treinamento em procedimentos e ferramentas para ganhar eficiência mais rapidamente



Expectativas

Cumprir as metas estabelecidas em conjunto, para desfrutar de mais benefícios

Benefícios



Velocidade

O parceiro é treinado e credenciado rapidamente

O parceiro pode vender e criar seu pipeline rapidamente

O parceiro pode instalar o primeiro projeto em 3 meses



Personalização

O programa é discutido com cada parceiro, individualmente

O programa é adaptado ao potencial de cada parceiro

Um canal de feedback é usado para aprimorar o programa



Governança e Suporte

Acompanhamento regular da jornada de integração

Assistência remota disponível

Suporte disponível no local



Rentabilidade

Reduzir o custo total da parceria

Criar um pipeline sustentável

Gerar receita recorrente

A abordagem estruturada da ALE para a integração de parceiros ajuda a reduzir a complexidade, a integrar os parceiros mais rapidamente e a obter melhores resultados comerciais.

Invista no seu sucesso. Participe agora do processo de integração de parceiros da ALE.

Para saber mais, consulte o menu Programa de Parceiros no [MyPortal](#) ou entre em contato com seu Gerente de Canais ALE.