
ПАРТНЕРСЬКА ПРОГРАМА ADUQA CRM

CRM-проекти, у яких партнер заробляє не лише на рекомендації

Два формати співпраці: передавайте клієнтів команді Aduqa або будуйте власні CRM-проекти на базі Aduqa CRM, виконуючи частину впровадження самостійно.

REFERRAL PARTNER

Реферальний партнер

Знаходить клієнта, знайомить його з Aduqa та отримує винагороду за продаж ліцензії і роботи команди Aduqa протягом визначеного періоду.

ADUQA INTEGRATION PARTNER

Сертифікований партнер-інтегратор

Веде CRM-проект, продає власні послуги, виконує конфігурацію та залучає Aduqa до розробки, інтеграцій і складних технічних задач.

10% / 15% від ліцензії

10% для Referral Partner, 15% для Aduqa Integration Partner.

Власні послуги партнера

Партнер сам формує їхню вартість і отримує оплату.

Технологічна підтримка

Команда Aduqa підключається там, де потрібні продуктова експертиза і код.

ОДНА ПРОГРАМА - ДВІ МОДЕЛІ

Оберіть рівень участі у CRM-проєкті

Реферальний партнер передає можливість команді Aduqa. Партнер-інтегратор залишається активною стороною проєкту: працює з клієнтом, продає власні послуги та залучає Aduqa до технічної частини.

REFERRAL PARTNER

Передайте клієнта Aduqa

- знайдіть компанію, якій може підійти Aduqa CRM;
- зареєструйте контакт або передайте його команді Aduqa;
- Aduqa проводить презентацію, оцінку, продаж і впровадження;
- ви отримуєте партнерську винагороду з фактично оплачених клієнтом послуг.

Для кого

Бізнес-консультанти, веб-студії, IT-компанії, агентства та інші партнери, які не планують самостійно вести CRM-впровадження.

ADUQA INTEGRATION PARTNER

Будуйте власні проєкти на Aduqa

- ведіть пресейл і комунікацію з клієнтом;
- виконуйте аналіз, конфігурацію, навчання та супровід;
- самостійно визначаєте вартість власних послуг;
- залучайте Aduqa до розробки, інтеграцій, міграції та складної технічної експертизи.

Для кого

CRM-інтегратори, консультанти та IT-команди, які хочуть додати Aduqa CRM до власного портфеля рішень.

УМОВИ ДЛЯ РЕФЕРАЛЬНОГО ПАРТНЕРА

Винагорода за залученого клієнта - з чітким терміном

Реферальна модель підходить партнеру, який створив можливість для продажу, але не веде CRM-проєкт надалі.

ПРОДАЖ ADUQA CRM

10%

від фактично оплаченої клієнтом вартості ліцензії Aduqa CRM.

РОБОТИ КОМАНДИ ADUQA

10%

від фактично оплачених робіт з впровадження та консалтингу протягом перших 12 місяців.

Період винагороди

12 місяців від дати першої оплати клієнтом. Після завершення цього періоду автоматична винагорода за подальші роботи не нараховується.

Фактично отримані кошти

Винагорода нараховується тільки з платежів, які Aduqa фактично отримала від клієнта, і відповідно до їх надходження.

Aduqa Support

Регулярна технічна підтримка не входить до бази розрахунку партнерської винагороди.

Aduqa Updates

Підписка на оновлення продукту не входить до бази розрахунку партнерської винагороди.

Логіка моделі: партнер отримує справедливу винагороду за створену можливість продажу, але одноразова рекомендація не перетворюється на необмежену у часі комісію з клієнта.

УМОВИ ДЛЯ ПАРТНЕРА-ІНТЕГРАТОРА

Більша винагорода - за реальну експертизу та участь у проєкті

Статус Aduqa Integration Partner підтверджує, що партнер готовий самостійно працювати з конфігурацією CRM і довгостроково вести клієнта, залучаючи Aduqa до продуктової та технічної частини.

ПРОДАЖ ADUQA CRM

15%

від фактично оплаченої клієнтом вартості ліцензії Aduqa CRM.

РОБОТИ КОМАНДИ ADUQA

10%

від робіт Aduqa, які ініційовані або супроводжуються партнером - без обмеження строком від першого продажу.

Як підтверджується статус

Щонайменше один спеціаліст партнера проходить Aduqa Academy та практичне підтвердження навичок конфігурації. Після цього партнер отримує статус Aduqa Integration Partner.

Власні послуги партнера

Аудит, підготовка вимог і ТЗ, консалтинг, конфігурація, навчання, перша лінія підтримки та інші власні послуги партнер оцінює самостійно і отримує 100% оплати за них.

Коли діє 10% від робіт Aduqa

Партнер залучив задачу, передав ТЗ, бере участь в оцінці чи координації або включає роботи Aduqa до свого проєкту для клієнта.

Support та Updates

Aduqa Support і Aduqa Updates не входять до бази партнерської винагороди. Партнер може окремо продавати власний супровід і першу лінію підтримки.

Межа статусу: Integration Partner самостійно веде конфігурацію CRM штатними засобами платформи. Програмні зміни виконує команда Aduqa або вони проходять її технічне погодження - це зберігає керовану архітектуру та безпечно оновлення системи. Перший пресейл можна вести спільно з Aduqa ще до отримання статусу.

АТРИБУЦІЯ ТА ЗАХИСТ УГОДИ

Лід фіксується на 90 днів. Активна угода - на час продажу

Мітка допомагає визначити джерело нового ліда, а реєстрація opportunity захищає роботу партнера, коли він уже вклався у пресейл, аудит, ТЗ або оцінку проєкту.

01

Партнерська мітка

Кожен партнер отримує персональний код і посилання на Aduqa.

02

90 днів для нового ліда

Перший партнер закріплюється за потенційним клієнтом на 90 календарних днів. Нова партнерська мітка в цей період його не перезаписує.

03

Реєстрація opportunity

Коли партнер почав пресейл, аудит, підготовку ТЗ або запросив оцінку, угода реєструється в Aduqa CRM за цим партнером.

04

Захист активної угоди

Зареєстрована opportunity залишається партнерською на час активного процесу продажу, навіть якщо клієнт звертається до Aduqa напряму.

ПРИКЛАД ПЕРСОНАЛЬНОГО ПОСИЛАННЯ

<https://aduqa.com/uk/?ref=partner-name>

Існуючий клієнт.

Компанія вже користується Aduqa - нова партнерська реєстрація сама по собі не створює право на винагороду.

Активний прямий продаж.

Якщо до реєстрації партнера компанія вже перебувала в активному процесі продажу з Aduqa, джерело угоди не змінюється.

Інший партнер.

Якщо лід або opportunity вже зафіксовані за іншим партнером, повторна реєстрація не перезаписує їх автоматично.

Захист партнера: пряме звернення клієнта до Aduqa не скасовує партнерський статус підтвердженої opportunity. У межах такої угоди Aduqa не пропонує клієнту умови, спрямовані на виключення партнера з проєкту. CRM є джерелом істини для спірних випадків.

— НЕ ПРОСТО ПЕРЕДАЧА КОНТАКТУ

Aduqa підсилює партнера там, де потрібна продуктова і технічна експертиза

Партнер може брати на себе

- пошук клієнтів і пресейл;
- аналіз бізнес-процесів;
- конфігурацію модулів, полів, форм і довідників;
- налаштування ролей, прав і частини автоматизацій;
- навчання користувачів;
- першу лінію підтримки та супровід клієнта.

Команда Aduqa відповідає за

- програмні зміни, нові модулі та нестандартну розробку;
- інтеграції з ERP, телефонією, сайтами та зовнішніми сервісами;
- міграцію і складну трансформацію даних;
- AI-сценарії та спеціалізовану автоматизацію;
- архітектурний контроль, якість коду та оновлюваність;
- спільні демонстрації й оцінку проєкту.

Aduqa Academy + практичне підтвердження

Це базова умова отримання статусу Aduqa Integration Partner. Після підготовки партнер може самостійно виконувати конфігураційні роботи штатними засобами платформи та вести першу лінію взаємодії з клієнтом.

Адміністрування

Конфігурація

Модулі

Права доступу

Бізнес-процеси

Звітність

Практика

Межа відповідальності: партнер окремо оцінює аудит, ТЗ, конфігурацію, навчання та супровід. Програмні зміни й нестандартні інтеграції оцінює та виконує Aduqa; на ініційовані або супроводжувані партнером роботи діє 10% винагороди. Така модель зберігає якість коду та безпечний шлях оновлення CRM.

КОРОТКО ПРО ГОЛОВНЕ

Два формати - різна роль і різна логіка винагороди

УМОВА	REFERRAL PARTNER	ADUQA INTEGRATION PARTNER
Ліцензія Aduqa CRM	10%	15%
Роботи команди Aduqa	10% протягом перших 12 місяців	10% від робіт, ініційованих або супроводжуваних партнером
Обмеження строком	12 місяців від першої оплати	Немає для активної партнерської участі
Власні послуги партнера	Не є частиною базової моделі	100% доходу партнера за його умовами
Програмні зміни	Виконує команда Aduqa	Виконує Aduqa; зовнішній код - після технічного погодження
Перша лінія підтримки	Необов'язково	Може виконувати партнер
Aduqa Support	Без партнерської комісії	Без партнерської комісії
Aduqa Updates	Без партнерської комісії	Без партнерської комісії
Aduqa Academy	За бажанням	Обов'язково + практичне підтвердження

Без ексклюзивності

Територіальна або галузева ексклюзивність діє лише якщо сторони погодили її окремо.

Без неузгоджених обіцянок

Ціни, строки та функціональність від імені Aduqa погоджуються з командою Aduqa до зобов'язань перед клієнтом.

Оплата після надходження

Партнерська винагорода нараховується з коштів, які фактично отримані від клієнта.

— НАСТУПНИЙ КРОК

Додавайте Aduqa CRM до свого портфеля рішень

Почніть з реферальної моделі або пройдіть Aduqa Academy, підтвердьте практичні навички та отримайте статус Aduqa Integration Partner для самостійного ведення CRM-проектів.

КРОК 01**Погодити формат**

Referral Partner може одразу реєструвати ліди. Для Integration Partner визначаємо спеціаліста, який проходитиме підготовку.

КРОК 02**Підтвердити статус**

Для Integration Partner - Aduqa Academy, практичне підтвердження навичок і погодження партнерських умов.

КРОК 03**Реєструвати угоди**

Партнер отримує персональний код, реєструє ліди та opportunities і залучає Aduqa до оцінки та технічної частини.

Мета програми - не забрати клієнта у партнера, а дати йому продукт і технічну команду для створення власних CRM-проектів.

Партнер може будувати довгострокові відносини з клієнтом, заробляти на власних послугах і залучати Aduqa там, де потрібні розробка, інтеграції та продуктова експертиза.