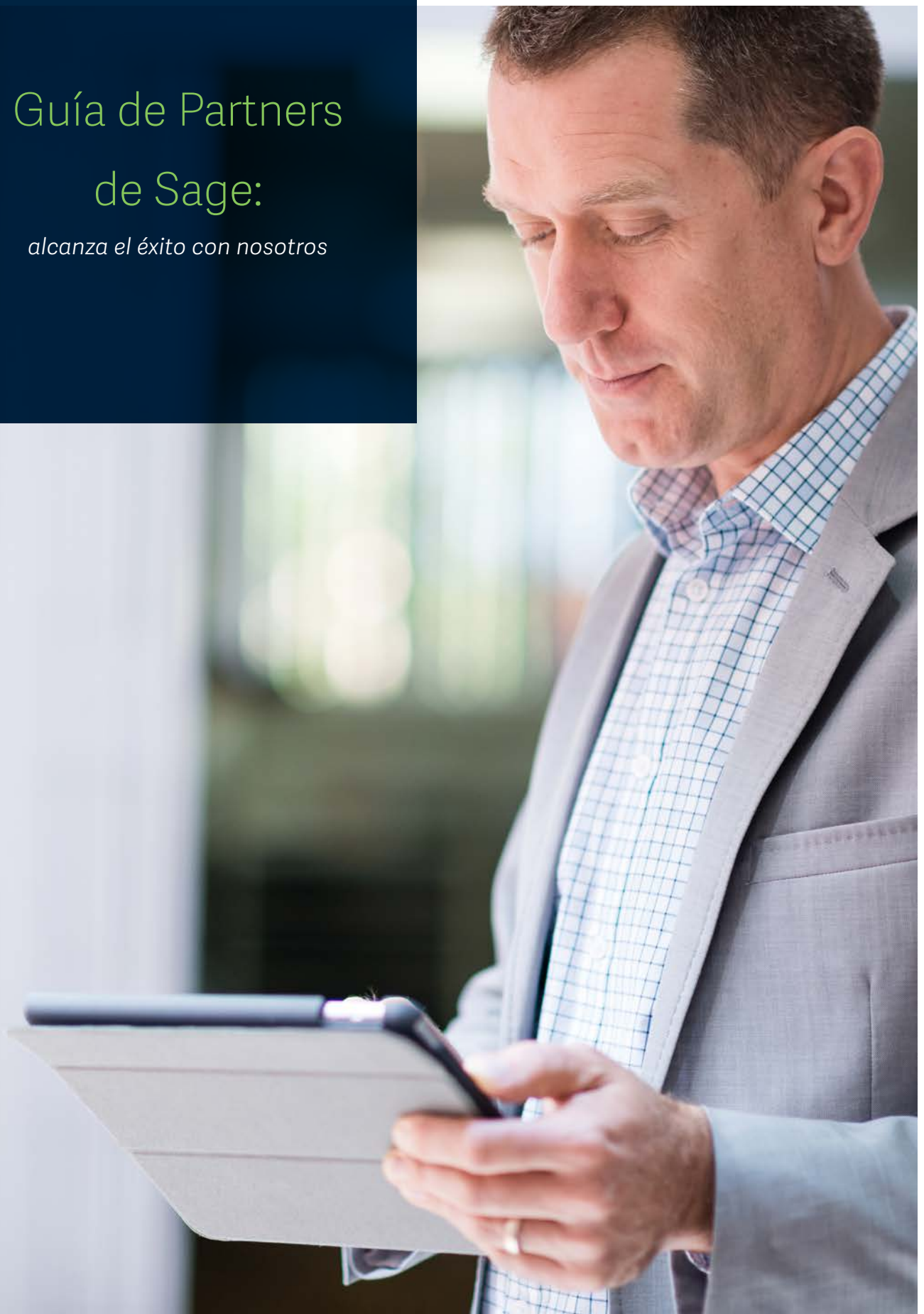


Guía de Partners de Sage:

alcanza el éxito con nosotros



Índice

Sobre Sage

Ventajas de ser partner de Sage

Ecosistema de Canal

Ecosistema de Partners

Ecosistema de Sage

Las soluciones de Sage

Conclusiones

Sage es la principal
empresa fabricante y
proveedora de soluciones
para autónomos,
pequeñas y medianas
empresas, así como para
Despachos Profesionales.

Sobre Sage

Somos una organización global con más de 13.000 empleados y una facturación superior a £1,822bn.

En el año fiscal 2019 incrementamos los ingresos un 5,8% y las soluciones Sage Business Cloud un 83%.

Contamos con la confianza de más de 3 millones de negocios en el mundo y ecosistema de canal con más de 40.000 socios.

En España somos más de 1.100 colegas que damos soluciones y servicios a más de 750.000 empresas y 11.000 Despachos y Asesorías.

Gracias a una amplia y profesional red de más 1.000 Partners completamos una amplia cobertura geográfica y de soluciones.

En Sage tenemos el propósito muy claro de transformar la forma en que las personas piensan y trabajan para que sus organizaciones puedan prosperar.

Para lograr este propósito no dudamos en convertirnos en una gran empresa SaaS tanto para clientes y colegas como para Partners, activando focos especiales de negocio:

- **Customer Success:**
Relaciones duraderas y un enfoque centrado en el cliente.
- **Colleague Success:**
Hacer realidad la cultura viviendo los valores renovados, incorporando los comportamientos de liderazgo.
- **Innovation:**
Resolver los problemas de los clientes integrando tecnología y soluciones de Sage Business Cloud.

Ventajas

de ser Partner de Sage

El Programa de Canal Sage ofrece grandes ventajas para obtener oportunidades de negocio excepcionales.

Activamos todas aquellas variables que permitan un resultado atractivo entre la relación de Fabricante, Partner y Clientes que den como consecuencia:



Mayores Ingresos

Mayores márgenes por las ventas, referencias de clientes y oportunidades de servicios e incentivos para nuevos clientes.



Mayor efectividad de las acciones de marketing

Estrategia de generación de demanda y fondos que revelen el marketing como una herramienta eficaz de marketing



Mayor ventaja competitiva

Diferencia tu marca por tu nivel de Partner y tus conocimientos sobre los productos y servicios de Sage.



Tus ventas, más rápidas

Accede a las soluciones de Sage más punteras, así como a formación y soporte.

Los Partners están en el corazón de todo lo que hacemos y en el núcleo de nuestra estrategia; son una extensión de nuestro equipo, que respalda a nuestros clientes mutuos.

En Sage, brindamos a nuestros Business Partners la tecnología más innovadora y el Programa de Canal para optimizar el rendimiento y el crecimiento del negocio.

La relación con nuestros Partners

El ecosistema de canal se basa en la confianza mutua del que comparte un proyecto basado en la experiencia y la ambición.

Ponemos en el centro de nuestra relación cuatro focos claros:

Confianza

En nuestros más de 1.000 Partners. Les ayudamos a planificar su negocio de manera efectiva y a mantenerse al día con sus ingresos de Sage y sus compromisos formativos.

Ambición por el crecimiento

Satisfaciendo las necesidades cambiantes de los clientes. Venta cruzada y ventas adicionales de nuevas soluciones a los clientes cuando tenga sentido para sus organizaciones.

Clientes

Dando la mejor respuesta juntos. Sage realiza un seguimiento del índice de satisfacción (NPS) de nuestros socios para asegurarse de que los clientes siempre obtengan una gran experiencia.

Compromiso mutuo

Construyendo y desarrollando juntos oportunidades, soluciones y herramientas conjuntas como con los más de 53 ISVs.

Ecosistema de Canal

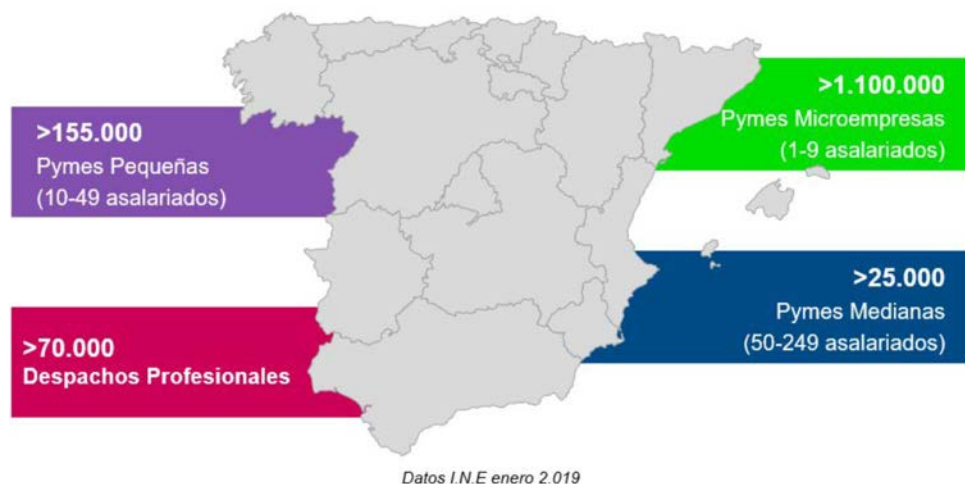
Nos dice la Real Academia Española que “ecosistema” es una comunidad de seres vivos cuyos procesos vitales se relacionan entre sí y se desarrollan en función de los factores físicos de un mismo ambiente. Esta metáfora podría aplicarse a lo que identifica la relación entre Sage, sus Partners y sus Clientes.

Es evidente que nos movemos en un entorno físico que es el mercado de las Pymes, Autónomos y Despachos Profesionales y que manifiesta innumerables oportunidades gracias a la profunda transformación digital que está experimentando.

La digitalización en España precisa de organismos que la impulsen y cuyas actuaciones resulten en la competitividad necesaria para la supervivencia.

De hecho, en un ecosistema en equilibrio todos sus componentes tienen relevancia y no importa su protagonismo si el compromiso y aportación son los esperados.

El ecosistema de Canal está formado por tres niveles diferenciados que forman un todo. El primero de ellos sería el de las empresas pequeñas y medianas, Autónomos y Despachos Profesionales. Ellos configuran el tejido principal de nuestra economía y deben también de estar comprometidos con el salto de transformación digital en el que estamos inmersos.



Este entorno y diversidad significa respuestas diferentes para situaciones cambiantes y planteamos dos ejes de actuación.

Distribución por soluciones

Teniendo en cuenta que cada organización tiene disponibilidades y necesidades distintas que hacen que las soluciones deban modularse a estas realidades. El porfolio de Sage y los servicios de sus Business Partners dan la mejor respuesta.

Distribución por presencia

La proximidad con el cliente también implica a veces la proximidad geográfica y es ahí donde sus más de 1.000 socios acreditan la capilaridad que presentamos.

Ecosistema de Partners

El segundo nivel del ecosistema lo forman los Partners que con sus diferentes dimensiones, especialidades, rendimientos y compromiso configuran la perfecta intermediación entre Sage como fabricante de soluciones y el cliente final.

Podemos agrupar el canal de Partners en tres grandes familias, de las que tú puedes formar parte:

Business Partners VARs

Los Business Partners de Sage son especialistas en la distribución de soluciones Sage que añaden conocimiento, experiencia, visión empresarial... a las necesidades de los empresarios y profesionales.

Configurar la mejor relación entre Sage y su red de distribución pasa por valorar de manera precisa patrones adecuados de negocio valorando el QUÉ conseguimos y el CÓMO lo conseguimos.

Se establecen dos criterios de valoración según:

Performance

La variable performance está asociada a la consecución de los resultados y acciones definidas en los Business Plan. Se identifican las siguientes categorías:

PLATINUM
GOLD
SILVER
AUTHORIZED

Compromiso

La variable compromiso está asociada al alineamiento entre Sage y el Business Partner respecto a las políticas y estrategias con:

PLAN DE NEGOCIO HOMOLOGADO definido por recursos, inversiones, presencia en el mercado.

CERTIFICACIONES técnicas y comerciales.

Entry Partners

Para los nuevos Partners ofrecemos grandes oportunidades de mercado, una rápida generación de valor y una excelente oportunidad de colaboración con una compañía que valora de verdad a sus Partners empresariales. ¡Tú puedes ser uno de ellos!

Los nuevos Business Partners entran en el ecosistema de Sage y precisan los dos primeros años de atención prioritaria para conseguir los objetivos de compromiso y desempeño deseados.

Hay definido un cronograma específico para el éxito en la integración del Business Partner en el ecosistema de Sage.



ISVs (Independent Software Vendors)

El Programa para Partners de Sage proporciona a los ISV y desarrolladores acceso a los productos de Sage, a recursos de formación y a soporte técnico.

Un único programa que ofrece muchas oportunidades de mercado, un tiempo de ejecución muy rápido y la posibilidad de colaborar con una empresa que trabajará de forma cercana con sus Partners para así ganar clientes de por vida.

Anunciamos la aparición de un nuevo **Marketplace de Sage** donde los productos de nuestros Partners ISV o soluciones de terceros son ofrecidas a los consumidores. Es una zona digital donde los usuarios pueden encontrar, de una manera sencilla y rápida, la respuesta a necesidades que no cubre su ERP o solución de gestión interna. Además, conectado de manera natural a soluciones de Sage, dará respuesta a necesidades específicas de mercados.

Resellers y Cluster

Resellers

Empresas que solo actúan como distribuidores de soluciones sin servicios añadidos.

Solo con foco comercial y sin posibilidades de evolución en compromiso ni performance.

Cluster

Es un ecosistema de colaboración donde lo que realmente importa es la gestión de la oportunidad de negocio y el servicio al cliente final.

Es una solución para Resellers que buscan respuestas ágiles, próximas, actuales... vinculando su negocio Sage a Business Partners que aportan el conocimiento, la experiencia, las economías de escala... para el mejor servicio al cliente final.

Es un modelo de colaboración en la que todas las partes disfrutan de beneficios sustanciales y compartidos.



Ecosistema Sage

Dentro del ecosistema de Canal hemos visto el entorno físico donde opera, es decir, el mundo de la pyme, el autónomo y los despachos profesionales. También hemos detallado como el canal de Sage actúa en este entorno físico en base a los diferentes agentes, su tipología fruto de su especialización y su categorización expresión de sus resultados y compromiso.

La tercera dimensión de este ecosistema de Canal es lo que Sage ofrece para que esta actuación con el mercado sea lo más beneficiosa y productiva. A través de una estrategia transversal y colaborativa se trata de aunar experiencia, conocimientos, estrategia, recursos para conseguir que los clientes tengan éxito en el desarrollo de sus negocios.

A continuación, desplegamos todos recursos e iniciativas para el éxito de este objetivo con los Partners.



ÁREAS DE SOPORTE

En la oferta de soporte a su canal existen varias áreas que conectan con las necesidades de negocio de nuestros Partners, y que estarán a tu alcance si te unes como Business Partner:

P.A.M.s

Partner Account Manager. Equipo de especialista para el seguimiento de oportunidades de negocio y evolución activa del Business Partner. Supervisión con Managers de negocio.

ÁreaChannel Services

Lanzamos las campañas para generar negocio sin preocuparte de tener un equipo específico para ello. Gestionamos carteras de clientes en campañas de CrossSell, detectando las oportunidades de migración y gestionando los pedidos correspondientes.

Clustering Team

Ayudamos en la puesta en marcha de la relación con tus Resellers clusterizados, generando confianza y armonía y te asesoramos sobre las migraciones de los clientes de los resellers.

Soporte ISV y Desarrolladores

Generamos juntos una ventaja competitiva para tu negocio ofreciendo la mejor solución a tus clientes. Tenemos un equipo especializado por funciones y formado en las diferentes soluciones de Sage. Entre nuestras funciones destacamos: el soporte técnico para ayudar con las integraciones a realizar, el apoyo a cuestiones técnicas y dar formaciones técnico/comerciales que mejoren las preventas de nuestros Partners o fomentar la promoción y venta de las soluciones ISV.

Loyalty, Recovery & Reactive

Nos encargamos de estas tareas para que te centres en tu negocio. Lo hacemos por ti. Somos el equipo que damos apoyo en la renovación, gestión de saldos y tareas administrativas de los clientes de la facturación directa.

Business Enablement

Estamos a tu lado, hacemos que las cosas pasen. Nos encargamos del control, seguimiento y comunicación de toda la actividad de la fuerza comercial y de Partners. Desde el control y revisión de los indicadores de negocio/comisiones, acceso a las herramientas, seguimiento del Channel Services, etc. Coordinamos la correcta comunicación de las iniciativas en las diferentes áreas de Sage (marketing de canal, marketing de producto, formación, etc.).

Marketing

El equipo de Marketing de Canal es un departamento específico para dar servicios de Marketing a nuestros Partners en exclusividad. Ayudar a generar demanda y proveer de todos los materiales y herramientas para mostrar al mercado la fuerza de vuestras marcas apoyadas y avaladas por Sage.





OUTSOURCING COMERCIAL

Área de servicios de soporte y desarrollo de negocio en la cartera de clientes.

Con este servicio intentamos descargar al Business Partner de aquellas obligaciones que una organización más amplia y especializada puede realizar mejor, liberando al Partner para sus tareas foco de negocio. Son servicios en que las economías de escala son relevantes.

Los beneficios destacables serían:

Mayor índice de renovación de contratos de clientes (mayor lealtad del cliente)

Mejor gestión del cobro y riesgos financieros (Tesorería)

Mejora en los resultados de ingresos por cliente

Ingresos adicionales por la generación de oportunidades en Cross Selling, Up Selling y evolución por migración de soluciones

Mejores oportunidades cualificadas con una primera línea de información al cliente

Seguimiento de las oportunidades mediante informe detallado

Monitorización detallada de la cartera de clientes por producto para la mejora en decisiones estratégicas.





CLUSTERING

Sage Channel Clustering es la solución dinámica, cercana y efectiva a Resellers que por su dimensión y estructura buscan respuestas ágiles, próximas, actuales... en un modo colaborativo con Business Masters.

Es la oportunidad para completar una mejor capilaridad en el mercado de soluciones empresariales a Pymes y Despachos Profesionales.

Evolución de soluciones

Gestión de la migración de los clientes de Sage a las nuevas soluciones S50 S200, SDC. Incremento del ARPAC por cliente.

Cross Sell

de productos Sage o soluciones de ISVs para mejorar el ARPAC con el cliente.

Reactivación de Clientes

sin contrato de servicios Sage y que gracias a la nueva propuesta de servicio y estructura del Business Partner reactivan su relación

Clientes Potenciales

Acción sobre clientes potenciales del reseller. Nueva propuesta de valor añadido por parte del Business Partner



Las Soluciones de Sage

Ofrecemos a nuestros Partners estas soluciones conectadas comercializadas por Sage. Podrás elegir la que se adapte mejor a tus necesidades y las de tus clientes:

sage 50

Sage 50, una suite de gestión comercial y contabilidad integrada que te permite administrar y controlar todas las áreas básicas de tu negocio: finanzas, compras, ventas, producción y almacenes, entre otras. Diseñada para ser la evolución de Sage ContaPlus, aplicación con más de 30 años de vida en el sector del software de gestión, Sage 50 es una nueva solución de gestión que nace para dar respuesta a las necesidades de pequeñas y medianas empresas.

Una solución "Conectada" que combina toda la potencia de una herramienta desktop con la flexibilidad de las aplicaciones online.

sage 200

Sage 200 no es solo un programa de gestión empresarial, es una propuesta integral de control y gestión de negocio adaptable a tus necesidades actuales, pero con la vista puesta en crecimientos futuros. Su flexibilidad lo convierte en el software de gestión ideal para empresas medianas y pequeñas, sea cual sea el sector en el que trabajen. Sage 200 te permitirá crecer de forma eficaz, flexible e integrada, para que puedas controlar tu negocio de forma más práctica, fácil y ágil. Dispone de una gran variedad de tareas automatizadas que te ayudan a ahorrar en tiempo y costes, siempre de acuerdo a la normativa y a la ley vigente. Además, gracias a Sage 200 mejorarás en la toma de decisiones porque podrás hacerlas en tiempo real y basadas en análisis de datos ciertos.

sage Despachos Connected Estándar

Sage Despachos Connected es la nueva solución para los despachos profesionales, mediante la cual pretendemos ofrecer a nuestros clientes nuevas y mejores herramientas de trabajo que garanticen el éxito futuro de nuestros despachos y asesorías, apalancando su crecimiento en la eficiencia y valor añadido que la tecnología les puede aportar en su práctica diaria. Esta nueva solución se ha construido desde el sector para el sector, trabajando durante meses codo con codo con los despachos, a modo de construir un nuevo producto basado en tres pilares: **Usabilidad, Innovación, Conectividad.**



sage X3

Sage X3 es una solución de gestión empresarial de nueva generación diseñada para mejorar la agilidad de las organizaciones y lograr que las empresas que lo usan puedan crecer con mayor rapidez. No se trata de la típica solución ERP, aunque lo pueda parecer: entre sus funciones destaca la **administración financiera** (presupuestos y contabilidad, activos fijos, informes financieros), **la gestión de la cadena de suministros** (referente a compras, gastos de inventario, gestión de ventas y atención al cliente) y **la gestión de la producción.**

sage XRT Treasury

Sage XRT es una solución flexible y colaborativa para la **gestión de tesorería y comunicación bancaria**, que puedes alojar en la nube o en local. Entre sus múltiples ventajas destacamos que la tecnología es accesible y de uso muy sencillo; permite obtener una visión global de la liquidez de la empresa para evitar desviaciones presupuestarias; mejora la eficiencia en la gestión financiera reduciendo costes y aplica un perfecto cumplimiento normativo de los reglamentos necesarios. Sage XRT Treasury es compatible con una amplia gama de sistemas de información, para que lo puedas integrar con otro ERP.

Conclusiones

Esta guía para futuros partners quiere mostrarte todas las posibilidades y oportunidades que se abren ante ti si decides convertirte en Partner de Sage.

Hemos definido las relaciones entre todos los agentes que componen el ecosistema Sage para conseguir el éxito de nuestras organizaciones empresariales.

La estrategia SaaS es lo que debe impregnar todas nuestras actuaciones de acercamiento al mercado ya que incorpora los valores de pago por uso, movilidad, seguridad, actualización permanente...



Con una estrategia SaaS más que nunca situamos al cliente en el centro de las operaciones, siendo su lealtad lo más importante en esta relación.

Ello significa que todos los departamentos, personas y recursos deben reenfocar sus procedimientos para adaptarse.

En Sage vemos el futuro con:

AMBICIÓN

en ganar mercado y en hacer crecer nuestros negocios

OBSESIÓN

por el negocio recurrente y la suscripción

NUEVOS CLIENTES

en volumen y especializados por sectores o industrias

INTELIGENCIA

en la estrategia y en la ejecución de aproximación al mercado

EVOLUCIÓN

acelerada al modelo SaaS para la transformación digital de los negocios de nuestros clientes.

COLABORACIÓN

eficaz entre nuestros socios del ecosistema de Canal

¿Te hemos convencido, verdad?

Llámanos y atenderemos tus dudas y preguntas al detalle.

Te estamos esperando.

sage

www.sage.es



©2020 Sage Global Services Limited or its licensors. All rights reserved.
Sage, Sage logos, and Sage product and service names mentioned herein
are the trademarks of Sage Global Services Limited or its licensors. All other
trademarks are the property of their respective owners. NA/WF 183498.

