

Partnership program

Strategia di partnership

Volocom promuove e sviluppa un network di alleanze con Società nazionali e internazionali per fornire ai propri clienti soluzioni complete e servizi di alto livello qualitativo che coprono l'intero ciclo di vita delle soluzioni.

Volocom ha sviluppato alleanze con partners tecnologici creando centri di competenza che le consentono di fornire al cliente soluzioni innovative e che eccellono per qualità e prezzo. L'ingegneria Volocom disegna e sviluppa i propri prodotti in sinergia con l'ingegneria dei partners per garantire l'evoluzione continua delle soluzioni.



Nell'ambito dei servizi, Volocom ha sviluppato solide collaborazioni con Società informatiche che si connotano per l'elevato grado di qualità dei servizi offerti ai clienti.

Partner Business Program

Il Business Partner program è un programma "end-to-end" che offre ai partners servizi appositamente studiati tenendo conto delle esigenze degli sviluppatori di software e dei fornitori di servizi professionali.

Il programma, che segue a meno di un anno di distanza l'avvio del canale di vendita indiretta da parte di Volocom, copre l'intero ciclo di vita della collaborazione con i partner, dalla selezione alla formazione, dagli strumenti di vendita e marketing ai servizi e al supporto.

I business partner diventano protagonisti della strategia rivolta al presidio capillare del mercato, creando nuove opportunità per le soluzioni Volocom.

Il programma prevede un maggiore supporto al marketing e una più vasta serie di prodotti di alta

innovazione e qualità da promuovere attraverso la rete dei business partner, con l'obiettivo di ampliare anche a livello internazionale la base di clienti Volocom.

Questo nuovo modo di fare business consoliderà ulteriormente il modello relazionale di Volocom, basato sulla customer satisfaction e su soluzioni innovative.

Oggetto della partnership

La gamma dei prodotti e servizi innovativi che Volocom mette a disposizione dei partner si è ampliata e include:

1. La piattaforma VoloFrame 2.0 nella sua componente essenziale di web services facilmente integrabili nelle piattaforme software dei partners
2. La piattaforma VoloFrame 2.0 integrata con la sua componente applicativa nativa per essere immediatamente utilizzata in progetti custom
3. I servizi ASP VoloPress (monitoraggio delle new online) e VoloMonitor (Knowledge Discovery in ambiente Internet)

Tipologie di partnership

Con questo nuovo modello, le partnership proposte appartengono a 3 categorie:

- a) Systems Integration
- b) OEM
- c) Resellers

Tutte le categorie consentono ai partner di offrire servizi e soluzioni a valore aggiunto sia a nuovi clienti, sia a clienti già esistenti.

Per ciascuna categoria Volocom mette a disposizione specifici strumenti e servizi pre e post-vendita.

Systems Integrator

Sono i business partners che erogano servizi

Partnership program

professionali per l'intero ciclo di vita del progetto di implementazione delle soluzioni Volocom.

OEM

Sono i business partner che per sviluppano soluzioni applicative e che utilizzano le tecnologie Volocom all'interno delle loro applicazioni.

Resellers

Sono i business partners che commercializzano i servizi ASP e le soluzioni Volocom su specifiche geografie o segmenti di mercato.

I vantaggi offerti

I vantaggi offerti dal nuovo programma prevedono maggiori opportunità di vendita e leadership, programmi economici molto vantaggiosi sulle licenze software e sui servizi professionali, accesso agevolato ad ambienti demo e di sviluppo, strumenti di marketing e servizi pre- e post-vendita.

Collaborando con Volocom, i business partner beneficeranno di un aumento del potenziale profitto, di prezzi competitivi su tutti i prodotti e servizi, di un ampliamento delle soluzioni proposte al mercato.

Il nuovo programma rappresenta una reale opportunità per i partner di canale perché offre:

- 1) Migliori opportunità: Le tecnologie di Knowledge Management Volocom hanno un ottimo rapporto costi/benefici e portano le soluzioni di KM alla portata di organizzazioni non solo di grandi dimensioni;
- 2) Innovazione tecnologica: l'ingegneria Volocom lavora continuamente alla ricerca di soluzioni e al miglioramento dei prodotti esistenti per fornire sempre tecnologie innovative;
- 3) Aumento della gamma dei prodotti: Grazie alla architettura basata su web services della piattaforma VoloFrame 2.0 è possibile ingegnerizzare con grande rapidità nuove soluzioni verticali per rispondere alle esigenze in continua evoluzione del mercato.

Articolazione del programma

Il programma prevede di siglare una lettera di intenti all'avvio della collaborazione che poi verrà trasformata in un accordo di collaborazione.

Alla firma del protocollo di intesa Volocom nomina un Partner Account Manager che collaborerà attivamente con il partner per lo sviluppo del business.

Il rapporto è stato articolato in 2 fasi distinte con lo scopo di supportare la crescita del partner:

1. start-up della partnership
2. accordo a regime.



Nella fase di start-up Volocom si impegna nel trasferimento di conoscenze al partner che collabora attivamente per acquisire il massimo livello di competenza.

Per realizzare nel modo più rapido e proficuo tale processo di knowledge transfer il partner individua un potenziale cliente che costituisce il business case di riferimento.

Durante il periodo di start-up Volocom e il cliente individuano delle milestone per verificare l'avanzamento del programma; il periodo di start-up ha una durata massima di 6 mesi.

A valle del periodo di start-up il partner avrà acquisito autonomia nelle attività di sua competenza e viene siglato il business plan e il contratto definitivo.

Stile di relazione

Lo stile di relazione che Volocom adotta e promuove si basa sulla centralità della soddisfazione del cliente, reciproca fiducia e realtà, sul rispetto degli impegni presi.

Contatti: Volo.com srl

Sedi Operative: **MILANO** Via G. da Udine, 34 20156 Milano Tel: 02-38093741 – **ROMA** Via Leone XIII, 95 00165 Roma Tel: 06-38970266
Fax 02-335 179449 - e.mail: info@volocom.it
web: <http://www.volocom.it/>