

Pravidla a podmínky partnerství

Nabízíme možnost partnerství ve dvou úrovních:

1. zprostředkování prodeje ekonomických informačních systémů
2. partnerská spolupráce při dodávce ekonomických informačních systémů zákazníkům

1. Zprostředkování prodeje ekonomických informačních systémů

Tato forma je velice jednoduchá a neklade na naše partnery žádné zvýšené časové ani finanční náklady. Pro partnera zde nejsou žádná omezení. Partnerem se v této úrovni může stát každá fyzická i právnická osoba, dokonce i osoba nepodnikající.

Naše nabídka pro tento druh spolupráce spočívá v těchto základních bodech:

- ✓ Strana obchodního partnera (může být i fyzická osoba bez živnostenského listu) má nárok na bezplatné propagační materiály pro vlastní prezentaci softwaru, včetně plně funkční a dobou neomezené demonstrační verze celého systému.
- ✓ V případě, že partner je firma, může využít možnosti bezplatného využívání softwaru pro vedení svého účetnictví, včetně bezplatných aktualizací softwaru po celou dobu trvání spolupráce.
- ✓ Obchodní partner má zajištěn bezplatný hot-line servis pro celou dobu trvání partnerské obchodní smlouvy.
- ✓ Partner má nárok na cenové zvýhodnění při zaškolení k informačnímu systému ve výši 20 % z ceny školení.
- ✓ Obchodní spolupráce není založena na určitých objemech prodeje. Partner není tedy vázán ze strany dodavatele minimálním odběrem za určité období. Podmínkou pro začátek spolupráce je získání alespoň 1 zákazníka.
- ✓ V případě zprostředkování jsou veškeré další aktivity, po získání koncového zákazníka, řešeny na úrovni *dodavatel systému – konečný zákazník*.
- ✓ Obchodní partner může kdykoli využít osobní pomoci při zavádění softwaru, poradenské činnosti či údržbě softwaru ze strany dodavatele, pro zajištění bezproblémového provozu systému u koncových zákazníků. Tato pomoc je zpravidla účtována na koncového zákazníka dle sazeb v aktuálním platební ceníku dodavatele, umístěném na webových stránkách společnosti www.softbit.cz, (výjimkou je hot-line apod.).
- ✓ Dodavatel neručí za chyby vzniklé chybou partnera u koncového zákazníka. Dodavatel však ručí za chyby v dané verzi softwaru.
- ✓ Za zajištění nového zákazníka má partner nárok na podíl ve výši 20 % bez DPH z účtované a uhrazené ceny zákazníkem. Tato hodnota se partnerovi vyplácí buď jednorázově po zprostředkovaném obchodu nebo 2x ročně formou vyúčtování.
- ✓ I v případě ukončení spolupráce má nadále dodavatel plné závazky ke všem zákazníkům, které partner získal. Licenční smlouva je tedy uzavírána na úrovni *dodavatel – konečný zákazník*.

2. Partnerská spolupráce při dodávce informačních systémů

Tuto formu spolupráce nabízíme všem společnostem, které podnikají v oborech dodávek ekonomických služeb svým zákazníkům. Jedná se tedy zejména o společnosti, které zpracovávají účetnictví, provádějí audit a daňové a účetní poradenství koncovým zákazníkům. Tato úroveň již reflektuje oboustrannou prospěšnost, kdy obě firmy mají ze spolupráce prospěch. Tento stupeň spolupráce je však již určen pouze právníkům nebo fyzickým osobám, podnikajícím.

Naše nabídka pro tento druh spolupráce spočívá v těchto základních bodech:

- ✓ Strana obchodního partnera (může být i fyzická osoba bez živnostenského listu) má nárok na bezplatné propagační materiály pro vlastní prezentaci softwaru, včetně plně funkční a dobou neomezené demonstrační verze celého systému.
- ✓ V případě, že partner je firma, může využít možnosti bezplatného využívání softwaru pro vedení svého účetnictví, včetně bezplatných aktualizací softwaru po celou dobu trvání spolupráce.
- ✓ Obchodní partner má zajištěn bezplatný hot-line servis po celou dobu trvání partnerské obchodní smlouvy.
- ✓ Partner má nárok na bezplatné absolvování školení k aktuálním verzím informačních systémů všech svých zaměstnanců, kteří na systémech pracují nebo se jim jinak věnují.
- ✓ Obchodní spolupráce není založena na určitých objemech prodeje. Partner není tedy vázán ze strany dodavatele minimálním odběrem za určité období. Podmínkou pro začátek spolupráce je získání alespoň 1 zákazníka.
- ✓ V případě zprostředkování jsou veškeré další aktivity po získání koncového zákazníka řešeny na úrovni *dodavatel systému – konečný zákazník*.
- ✓ I v případě ukončení spolupráce má nadále dodavatel plné závazky ke všem zákazníkům, které partner získal. Licenční smlouva je tedy uzavírána na úrovni *dodavatel systému – konečný zákazník*.
- ✓ Obchodní partner může kdykoli využít osobní pomoci při zavádění softwaru, poradenské činnosti či údržbě softwaru ze strany dodavatele, pro zajištění bezproblémového provozu systému u koncových zákazníků. Tato pomoc je zpravidla účtována režijními cenami dodavatele (ne cenami pro koncové zákazníky). Informace o režijních cenách lze získat přímo u dodavatele systému.
- ✓ Dodavatel neručí za chyby vzniklé chybou partnera u koncového zákazníka. Dodavatel však ručí za chyby v dané verzi softwaru.
- ✓ Za zajištění nového zákazníka má partner nárok na podíl ve výši 25 % bez DPH z účtované a uhrazené ceny zákazníkem. Tato hodnota se partnerovi vyplácí buď jednorázově po zprostředkovaném obchodu nebo 2x ročně formou vyúčtování.
- ✓ Dodavatel se zavazuje uvádět svého partnera na svých propagačních materiálech a webových stránkách společnosti.
- ✓ Dodavatel se zavazuje určit partnerovi exkluzivitu pro určitou oblast.

Pro více informací kontaktuje jednatele naší společnosti pana Tomáše Urbana e-mail: tomas.urban@softbit.cz nebo tel.: 603 449 244