

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА

Компания “Девпром”, разработчик российской ALM-платформы (Application Lifecycle Management) для автоматизации процессов разработки ПО, приглашает представителей сообщества **бизнес- и системных аналитиков, специалистов по документированию** и др., к участию в партнерской программе на выгодных условиях.

Суть предложения:

- 1) **бесплатный канал продаж**: получайте заявки с нашего сайта (пришлите инфо о вашей компании и ссылку на сайт);
- 2) **бесплатный софт**: получите бесплатный экземпляр нашего ПО для собственных нужд (NFR-лицензия);
- 3) **заработайте дополнительно**: рекомендуем наш продукт к приобретению и использованию вашим заказчикам и получайте до 50% от стоимости проданных вами лицензий и последующих продлений.

Какую пользу вы принесете вашему заказчику:

- 1) по окончании проекта все проектные артефакты остаются у заказчика, что исключает его риски остаться с «черным ящиком»;
- 2) не нужно подстраиваться под работу в разных системах разных подрядчиков, вместо этого можно приглашать их работать в привычной и удобной для себя собственной системе;
- 3) есть развитая функциональность для хранения и управления требованиями и тестирования результата, полученного от исполнителя;
- 4) есть встроенный сайт поддержки для сотрудников заказчика, через который они могут сообщать разработчикам о дефектах и необходимых доработках удобным для них образом.

Какие преимущества получите вы:

- 1) удобный и современный инструмент, превосходящий функциональность западных аналогов;
- 2) предусмотрены интеграции и импорт из популярных внешних трекеров в случае миграции;
- 3) по окончании проекта все артефакты можно сохранить и использовать на своем сервере;
- 4) включите интеграционный мост между вашим экземпляром продукта и экземпляром заказчика для удобства совместной работы над проектом;
- 5) интерфейс на русском и английском языке, с привязкой к проектам, а не всей системе в целом, без доплат;
- 6) на выбор - коробочная и облачная версия;
- 7) русскоговорящая поддержка в РФ;
- 8) бесплатный демо-доступ.

А также:

- 1) 2 варианта участия в партнерской программе:
 - a) перепродажа (сублицензирование) с партнерской скидкой до 50% за первую покупку и последующие продления;
 - b) рекомендация ПО клиентам с агентским вознаграждением до 30% (только за их первую покупку);
- 2) «длинный хвост» продаж – заключенная сделка с заказчиком влечет за собой продолжительную эксплуатацию продукта, по статистике не менее 3х лет, в этот период пользуются спросом продажи продлений лицензий;
- 3) легко продавать систему заказчикам: тарифные планы для заказчиков различного уровня - от микробизнесов до энтерпрайзов и гос. учреждений, включен в реестр ПО РФ, обладает преимуществом приоритетной закупки у заказчиков с гос. участием (по ФЗ 153).

Сколько нужно продавать?

- 1) для участников партнерской программы требований по объему продаж не предусмотрено;
- 2) для бесплатного ежегодного продления NFR-лицензии, используемой для собственных проектов, план продаж - 30 лицензий в год и более;
- 3) при невыполнении плана продаж можно приобрести лицензии для собственных проектов с партнерской скидкой до 50%.

Сколько можно заработать?

Пример 1 (перепродажа)

За первый год:

- продано 20 пользовательских лицензий на онлайн версию Devprom ALM (SaaS) с полной функциональностью за 17 700 рублей в месяц или 212 400 рублей в год для одного клиента;
- если за год успешно заключено 10 сделок, то выручка составит 2 124 000 рублей, прибыль – 1 млн. рублей;

За второй год:

- такой же результат по новым клиентам: порядка 1 млн. рублей;
- продление лицензий для старых клиентов накопительным итогом: 0,5 млн.руб.;
- общая прибыль: 1,5 млн. рублей.

Пример 2 (перепродажа)

За первый год:

- продано 50 пользовательских лицензий коробочной версии Devprom ALM с полной функциональностью за 400 000 руб.;
- если за год успешно заключено 5 сделок, то выручка составит 8 млн. рублей, прибыль – 4 млн.рублей;

За второй год:

- такой же результат по новым клиентам: порядка 4 млн. рублей;
- продление лицензий для старых клиентов: 2 млн.руб.;
- общая прибыль: 6 млн. рублей.

Требования к партнерам

Обязательно подтверждение специализации на бизнес- и системной аналитике для ИТ, услугах документирования и др. для внешних заказчиков (сайт, список услуг, контакты, портфолио проектов, отзывы).

Свяжитесь с нами!

По любым вопросам, связанным с участием в партнерской программе, вы можете связаться с нашими специалистами:

- телефон: +7 (499) 348-92-62;
- электронная почта: sales@devprom.ru
- сайт: www.devprom.ru