

APROXIA

Programul de parteneriat

Software de suport la distanță pentru profesioniști IT, MSP și parteneri tehnologici.

Construiește venituri recurente cu Aproxia

Oferă clienților tăi o soluție profesională de suport la distanță, păstrând controlul asupra relației comerciale, serviciului și marjei tale.

Prezentarea parteneriatului

Discounturile finale, comisioanele, regulile teritoriale și angajamentele minime se stabilesc în funcție de profilul partenerului, piață și volumul estimat. Funcțiile, prețurile și opțiunile SLA pot varia.

Alege modelul de parteneriat potrivit

Aproxia colaborează cu mai multe tipuri de parteneri. Alege varianta care se potrivește cel mai bine modelului tău de afaceri și portofoliului de clienți.

Tip partener	Potrivit pentru	Valoarea principală
Partener de recomandare	Consultanți, agenții și profesioniști independenți	Recomandă clienți calificați și câștigă comisioane recurente.
Reseller & MSP	Firme de consultanță IT și furnizori de servicii gestionate	Include suportul remote în propriul serviciu recurent.
Distribuitor software regional	Distribuitori cu acoperire comercială și relații de canal	Dezvoltă o regiune, recrutează parteneri și crește volumul.
ISV & Integrator tehnologic	Companii software și platforme tehnologice	Integrează Aproxia într-un produs sau serviciu mai amplu.

Pentru majoritatea furnizorilor de servicii IT, punctul de pornire recomandat este Reseller & MSP.

De ce aleg partenerii Aproxia

- Construiește un serviciu recurent de suport remote în jurul afacerii IT existente.
- Păstrează relația cu clientul, în timp ce Aproxia furnizează experiența de conexiune la distanță.
- Începe cu o bază mică de clienți și crește odată cu serviciul tău gestionat.
- Folosește o soluție profesională, ușor de demonstrat, implementat și susținut.
- Primește îndrumare comercială, instruire și materiale pentru parteneri.

Reseller & MSP

Creat pentru firme de consultanță IT și furnizori de servicii gestionate care implementează instrumente de suport la distanță pentru clienți IMM, păstrând marje recurente sănătoase.

Propunerea pentru parteneri

- Revinde licențe Aproxia ca parte a serviciilor tale de suport, mentenanță sau IT gestionat.
- Oferă asistență remote și acces unattended în funcție de nevoile clientului.
- Stabilește propriul preț și combină software-ul cu instalare, monitorizare, helpdesk sau consultanță.
- Primește suport pentru onboarding, demonstrații, reînnoiri și extinderea conturilor.
- Crește de la un singur tehnician la echipe de suport cu mai mulți utilizatori.

Model comercial

Nivel	Profil obișnuit	Abordare comercială	Suport oferit
Partener înregistrat	Partener la început sau vânzări ocazionale	Preț de partener sau comision de recomandare	Demo, materiale de bază și acces de test
Partener în creștere	Furnizor IT activ, cu clienți recurenți	Discount îmbunătățit în funcție de licențele active	Licență NFR, onboarding și suport comercial prioritar
Partener strategic	MSP cu volum mare sau partener de canal consacrat	Preț personalizat și plan anual de afaceri	Account management, co-vânzare, integrare și discuție SLA

Discounturile finale, comisioanele, regulile teritoriale și angajamentele minime se stabilesc în funcție de profilul partenerului, piață și volumul estimat. Funcțiile, prețurile și opțiunile SLA pot varia.

Oportunități premium pentru parteneri

Pentru partenerii care doresc să ofere mai mult decât o simplă conexiune remote, Aproxia poate susține un nivel premium de servicii în jurul aplicației de bază.

Oportunitate	Ce poate include	Beneficiu
Aproxia Professional Partner	Conexiuni simultane suplimentare, echipe, acces unattended, rapoarte și suport prioritar	Servește clienți și echipe mai mari cu un pachet recurent mai valoros.
Aproxia Custom	Brandul partenerului, installer personalizat, culori, date de contact și experiență de implementare adaptată	Prezinți serviciul ca o soluție diferențiată, aliniată cu brandul tău.
Aproxia MSP	Administrarea dispozitivelor, roluri, permisiuni, audit, alerte și rapoarte operaționale	Standardizezi suportul pentru tehnicieni și mediile clienților.
Integrare tehnologică	API, webhook-uri, fluxuri integrate sau conectare la o platformă existentă	Adaugi funcții de suport remote unui produs sau serviciu existent.
Parteneriat Enterprise	Contract personalizat, onboarding, evaluare de securitate, SLA și account management	Construiești o relație pe termen lung pentru implementări strategice.

Suport pentru parteneri

- Prezentare comercială și îndrumare pentru parteneri.
- Acces de test pentru evaluare și prezentări către clienți.
- Licență NFR pentru utilizare internă, pentru partenerii calificați.
- Prezentare de vânzări, documentație și îndrumare de implementare.
- Suport pentru reînnoiri, upgrade-uri și extinderea conturilor.
- Un punct de contact clar pentru întrebări comerciale și tehnice.

Parcursul partenerului

Un proces simplu, de la prima discuție până la valoare recurentă pentru client.

1	Aplică Spune-ne despre companie, piață, profilul clienților și cazul de utilizare.
2	Calificare Identificăm modelul de parteneriat și structura comercială potrivită.
3	Evaluează Testează Aproxia intern și pregătește o demonstrație pentru client.
4	Lansează Începe să vinzi sau să recomanzi Aproxia ca parte a serviciului tău.
5	Crește Extinde licențele, adaugă funcții premium și discută cooperarea strategică.

Ce căutăm la parteneri

- Un caz de utilizare clar pentru suport sau acces la distanță.
- Comunicare profesională și implementare responsabilă a software-ului.
- Interes pentru construirea unei relații durabile cu clientul.
- Disponibilitatea de a proteja datele clienților și de a respecta practicile de securitate.
- O estimare realistă a volumului și a responsabilităților de suport.

Programul este flexibil. Putem începe prin recomandare sau revânzare și putem extinde colaborarea către branding personalizat, integrare sau distribuție strategică după validarea modelului.

Solicită prezentarea programului de parteneriat

Vrei să analizezi matricea de discounturi comerciale, beneficiile pentru parteneri și opțiunile SLA?

Hai să construim un parteneriat potrivit pentru piața ta.

Contactează Aproxia pentru prezentarea completă, o demonstrație sau o ofertă personalizată pentru compania ta.

CTA recomandat pe site

Solicită prezentarea partenerului (PDF)

Câmpuri recomandate în formular

- Companie și website
- Țara sau piața vizată
- Tipul partenerului: recomandare, reseller & MSP, distribuitor, ISV sau integrator tehnologic
- Număr estimat de tehnicieni, clienți și dispozitive administrate
- Interes pentru demo, condiții comerciale, white-label sau integrare
- Date de contact preferate

Aproxia Partner Program

Discounturile finale, comisioanele, regulile teritoriale și angajamentele minime se stabilesc în funcție de profilul partenerului, piață și volumul estimat. Funcțiile, prețurile și opțiunile SLA pot varia.