

APROXIA

Programma Partner

Software di assistenza remota per professionisti IT, MSP e partner tecnologici.

Crea ricavi ricorrenti con Aproxia

Offri ai tuoi clienti una soluzione professionale di assistenza remota mantenendo il controllo della relazione commerciale, del servizio e dei tuoi margini.

Panoramica del programma partner

Sconti, commissioni, regole territoriali e impegni minimi vengono definiti in base al profilo del partner, al mercato e ai volumi previsti. Funzionalità, prezzi e opzioni SLA possono variare.

Scegli il percorso di partnership più adatto

Aproxia collabora con diversi profili di partner. Scegli il percorso più adatto al tuo modello di business e al tuo portafoglio clienti.

Tipo di partner	Pensato per	Valore principale
Referral Partner	Consulenti, agenzie e professionisti indipendenti	Presenta clienti qualificati e guadagna commissioni ricorrenti.
Reseller & MSP	Società di consulenza IT e managed service provider	Integra l'assistenza remota nel tuo servizio ricorrente.
Distributore software regionale	Distributori con copertura commerciale e relazioni di canale	Sviluppa un territorio, recluta partner e aumenta i volumi.
ISV & Integratore tecnologico	Software company e piattaforme tecnologiche	Integra Aproxia in un prodotto o servizio più ampio.

Per la maggior parte dei fornitori di servizi IT, il punto di partenza consigliato è Reseller & MSP.

Perché i partner scelgono Aproxia

- Crea un servizio ricorrente di assistenza remota intorno alla tua attività IT.
- Mantieni la relazione con il cliente mentre Aproxia fornisce l'esperienza di connessione remota.
- Inizia con pochi clienti e cresci insieme al tuo servizio gestito.
- Utilizza una soluzione professionale, facile da dimostrare, implementare e supportare.
- Ricevi supporto commerciale, formazione e materiali per i partner.

Reseller & MSP

Pensato per società di consulenza IT e managed service provider che implementano strumenti di assistenza remota per clienti PMI mantenendo margini ricorrenti sani.

La proposta per i partner

- Rivendi le licenze Aproxia come parte dei tuoi servizi di supporto, manutenzione o IT gestito.
- Offri assistenza remota e accesso unattended in base alle esigenze del cliente.
- Stabilisci il tuo prezzo e combina il software con installazione, monitoraggio, helpdesk o consulenza.
- Ricevi supporto per onboarding, demo, rinnovi ed espansione dei clienti.
- Cresci da un singolo tecnico a team di assistenza con più utenti.

Modello commerciale

Livello	Profilo tipico	Approccio commerciale	Supporto incluso
Partner registrato	Partner iniziale o vendite occasionali	Prezzo partner o commissione referral	Demo, materiali base e accesso di prova
Partner in crescita	Fornitore IT attivo con clienti ricorrenti	Sconto migliorativo in base alle licenze attive	Licenza NFR, onboarding e supporto commerciale prioritario
Partner strategico	MSP ad alto volume o partner di canale affermato	Prezzo personalizzato e piano annuale	Account management, co-selling, integrazione e valutazione SLA

Sconti, commissioni, regole territoriali e impegni minimi vengono definiti in base al profilo del partner, al mercato e ai volumi previsti. Funzionalità, prezzi e opzioni SLA possono variare.

Opportunità premium per i partner

Per i partner che vogliono offrire più di una semplice connessione remota, Aproxia può supportare un livello premium di servizi intorno all'applicazione principale.

Opportunità	Cosa può includere	Vantaggio
Aproxia Professional Partner	Più connessioni simultanee, gestione team, accesso unattended, report e supporto prioritario	Servi clienti e team più grandi con un'offerta ricorrente di maggior valore.
Aproxia Custom	Brand del partner, installer personalizzato, colori, contatti ed esperienza di deployment adattata	Presenti il servizio come una soluzione differenziata e coerente con il tuo brand.
Aproxia MSP	Gestione dispositivi, ruoli, permessi, audit, alert e report operativi	Standardizzi l'assistenza tra tecnici e ambienti dei clienti.
Integrazione tecnologica	API, webhook, flussi integrati o collegamento a una piattaforma esistente	Aggiungi funzionalità di assistenza remota a un prodotto o servizio esistente.
Partnership Enterprise	Accordo personalizzato, onboarding, revisione sicurezza, SLA e account management	Crei una relazione a lungo termine per implementazioni strategiche.

Supporto per i partner

- Presentazione commerciale e guida per i partner.
- Accesso di prova per valutazioni e presentazioni ai clienti.
- Licenza NFR per uso interno per i partner qualificati.
- Presentazione di vendita, documentazione e guida all'implementazione.
- Supporto per rinnovi, upgrade ed espansione dei clienti.
- Un contatto chiaro per domande commerciali e tecniche.

Il percorso del partner

Un percorso semplice, dalla prima conversazione al valore ricorrente per il cliente.

1	Candidati Raccontaci della tua azienda, del mercato, dei clienti e del caso d'uso.
2	Qualifica Identifichiamo il percorso di partnership e la struttura commerciale più adatti.
3	Valuta Prova Aproxia internamente e prepara una demo per i tuoi clienti.
4	Lancia Inizia a vendere o proporre Aproxia come parte del tuo servizio.
5	Cresci Espandi le licenze, aggiungi funzioni premium e valuta una collaborazione strategica.

Cosa cerchiamo nei partner

- Un caso d'uso chiaro per assistenza o accesso remoto.
- Comunicazione professionale e implementazione responsabile del software.
- Interesse a costruire una relazione duratura con il cliente.
- Disponibilità a proteggere i dati dei clienti e seguire le pratiche di sicurezza concordate.
- Una stima realistica dei volumi e delle responsabilità di supporto.

Il programma è flessibile. Possiamo iniziare con un accordo referral o reseller ed estendere la collaborazione a branding personalizzato, integrazione o distribuzione strategica dopo aver validato il modello di business.

Richiedi la presentazione del programma partner

Vuoi esaminare la matrice degli sconti commerciali, i vantaggi per i partner e le opzioni SLA?

Costruiamo una partnership adatta al tuo mercato.

Contatta Aproxia per ricevere la presentazione completa, organizzare una demo o ottenere una proposta personalizzata per la tua azienda.

CTA consigliata sul sito

Richiedi la presentazione partner (PDF)

Campi consigliati per il modulo

- Azienda e sito web
- Paese o mercato di riferimento
- Tipo di partner: referral, reseller & MSP, distributore, ISV o integratore tecnologico
- Numero stimato di tecnici, clienti e dispositivi gestiti
- Interesse per demo, condizioni commerciali, white-label o integrazione
- Dati di contatto preferiti

Aproxia Partner Program

Sconti, commissioni, regole territoriali e impegni minimi vengono definiti in base al profilo del partner, al mercato e ai volumi previsti. Funzionalità, prezzi e opzioni SLA possono variare.