

Incorporación de Partners: Un proceso rápido y eficaz para el crecimiento

El primer paso para conseguir beneficios exponenciales en el futuro

"El comienzo es la parte más importante de la obra". – Platón

Un buen comienzo proporciona una **base fuerte y sólida** para una relación. La incorporación de los Partners es uno de los pasos más importantes de la relación entre Partner y proveedor. Esta fase inicial consiste en preparar a los Partners para el éxito.

La incorporación de los Partners de Alcatel-Lucent Enterprise es un **proceso estructurado** de varios pasos para iniciar e **integrar a los nuevos participantes** en el programa de Partners de ALE de forma rápida y eficaz.

Una incorporación eficiente significa ponerse a trabajar más rápidamente y acelerar el tiempo de retorno de la inversión.

¿El resultado final? Una mejor experiencia para los Partners. Una mejora del negocio.

Nuestro compromiso

Apoyar a nuestros Partners a lo largo de su camino, para que alcancen sus objetivos empresariales y facilitar al mismo tiempo el trabajo en común.



El proceso de incorporación

Incorporación rápida y eficaz para tener éxito

El proceso de incorporación de los Partners es un **programa bien estructurado** diseñado para ayudar a los Partners a lograr el éxito y la rentabilidad vendiendo soluciones, productos y servicios de ALE. Complementa el Programa para Partners.

La incorporación comienza tras la firma del contrato y proporciona **una hoja de ruta con hitos a lo largo de los 12 primeros meses** del acuerdo de asociación. Es el comienzo de una larga y fructífera relación.



500+
Partners
incorporados
cada año

30 DÍAS

Actividades de venta

- Plan de negocio para el año en curso
- Compartir el perfil del Partner

Portal

- Creación de usuarios y personas
- Acceso a MyPortal
- Formación en operaciones

Habilitación inicial

- Taller para comerciales
- Taller para preventas
- Pedido del Kit de DemoLab

Kick-off de lanzamiento

- Alineación del equipo
- Preparación y firma del plan de incorporación (incluye el plan de marketing)

60 DÍAS

Actividades de venta

- Participar en oportunidades de primera venta
- Planificación de cuentas conjuntas

Actividades de marketing

- 1ª jornada de la campaña de marketing (generación de potenciales)

Formación y certificación

- Certificación de comerciales
- Certificación de preventas
- Certificación de 1er nivel de posventas (ACFE)

1ª Revisión con CSM

- Revisión de las acciones 30 primeros días

90 DÍAS

Actividades de venta

- Venta en colaboración
- Celebrar las primeras victorias

Actividades de marketing

- 1ª jornada de la campaña intensiva conjunta
- Lanzamiento del incentivo de ventas
- Evento de clientes

Capacitación posventa

- Laboratorio y demostración práctica

2ª Revisión con CSM

- Revisar los KPI (obtención de ingresos y cartera)
- Comprobar acreditación

6 MESES

Actividades de venta

- Venta en colaboración
- Ventas y preventas que pueden hacerse de forma autónoma

Formación y Certificación

- Certificación de 2º nivel de posventas (ACSE)

Actividades de marketing

- 2ª jornada de la campaña intensiva conjunta
- Segunda oleada de campañas de marketing

3ª Revisión con CSM

- Revisar los KPI (obtención de ingresos y cartera)

12 MESES

Revisión de fin de año

Evaluación de los KPI

- Evaluación del primer año
- Preparación del plan de negocios del segundo año
- Cartera para apoyar el plan de ingresos del segundo año

Revisar la capacitación de los Partners

- Comprobar las competencias y la adquisición de autonomía
- Compartir las mejores prácticas/abordar las áreas de mejora/lecciones aprendidas

T0 = FIRMA DEL CONTRATO

Los 4 pilares de una incorporación de Partners satisfactoria



Educación

Adquirir conocimientos de los productos y habilidades para ser autónomo



Personas

Invertir tiempo en establecer relaciones sólidas y obtener un apoyo personalizado



Procesos

Formarse en los procedimientos y las herramientas para aumentar la eficiencia más rápidamente



Expectativas

Cumplir los requisitos establecidos en conjunto para disfrutar de más beneficios

Ventajas



Velocidad

El Partner recibe formación y acreditación rápidamente

El Partner puede vender y crear una cartera rápidamente

El Partner puede instalar el primer proyecto en 3 meses



Personalización

El programa se debate con cada Partner, individualmente

El programa se adapta al potencial de cada Partner

El canal de retroalimentación se utiliza para mejorar el programa



Dirección y apoyo

Seguimiento habitual del proceso de incorporación

Asistencia a distancia disponible

Asistencia in situ disponible



Rentabilidad

Reducir el coste total de la asociación

Crear una cartera sostenible

Generar ingresos habituales

El enfoque estructurado de ALE para la incorporación de Partners ayuda a reducir la complejidad, a incorporar Partners más rápidamente y a obtener mejores resultados empresariales.

Invierta en su éxito. Participe ya en el proceso de incorporación de Partners de ALE.

Para obtener más información, consulte el menú del **Programa de Partners** en [MyPortal](#) o póngase en contacto con el Director del Canal ALE.