

ABBYY Ortaklık Programı Türkiye

Açıklanan Ortaklık Programı, 1Temmuz 2012 itibariyle Türkiye’de geçerlidir.

Ortaklık seviyeleri

ABBYY, ortaklarıyla büyüyen bir şirkettir ve iki kademeli bir ortaklık modeli uygular. Bir ortak, ABBYY masaüstü ürünlerinin bayisi veya distribütörü olabilir.

BAYİ

BT pazarında son kullanıcılara BT ürün, hizmet veya çözümleri tedarik eden/satan firmalar, ABBYY Masaüstü ürünleri bayisi (ABBYY bayisi) olabilir. ABBYY bayileri, ürünleri aynı pazarda faaliyet gösteren ABBYY distribütörlerinden satın alabilir.

DİSTRİBÜTÖR

Bir bayi ağına sahip olan ve doğrudan satış faaliyetleri gerçekleştirmeyen herhangi bir BT distribütörü ABBYY distribütörü olabilir. ABBYY Distribütörleri, ABBYY bayilerine ürün temin eder.

Tüm ABBYY ortakları şunlardan faydalanır:

- Müşteri memnuniyeti açısından yüksek kaliteli ürünler sunmak
- Daha fazla iş fırsatı yaratarak mevcut müşterilere yapılan satışlara açılım kazandırmak
- Masaüstü ürünler için ücretsiz müşteri destek hizmeti (bu hizmet ortaklara da sunulmaktadır)
- ABBYY pazarlama ve promosyon materyallerine, web seminerlerine vb. erişim
- Ortaklara özel olarak, satış ve pazarlama faaliyetlerine hazırlıkta yardımcı olabilecek ABBYY profesyonellerinden oluşan özel bir ekiple birlikte çalışmak
- Satış öncesi ve satış faaliyetlerini öğrenmek ve gerçekleştirmek amacıyla ABBYY masaüstü ürünleri için NFR lisansları almak

ABBYY bayisi olmak oldukça kolaydır. Tek yapmanız gereken, şirketinizin fiyat listesine/teklifine ABBYY masaüstü ürünlerini yerleştirmek; ardından müşterilerinize yüksek kaliteli OCR ürünleri satabilir ve bu faaliyetlerden ek gelir elde edebilirsiniz.

Yetkili Ortak Statüsü

ABBYY Yetkili Ortağı (bayi veya distribütör) olmanız, ABBYY ürün satışlarınıza hızla etkinlik kazandırmanız için en geniş olanakları sunar. ABBYY, dağıtım ve satışın etkin gelişimi için Yetkili Ortaklarla en sıkı şekilde işbirliği yapmaya özen gösterir.

Yetkili Ortaklar, hem ABBYY’nin satışları artırmaya yardımcı olan etkinliğinden, deneyiminden ve bilgi birikiminden, hem de ABBYY ürünlerinin kâr marjlarından faydalanır. Yetkili ABBYY Ortağı olmanın faydaları aşağıda kısaca açıklanmıştır.

ABBYY

AUTHORIZED RESELLER

ABBYY YETKİLİ BAYİLERİ

- Kurumsal satış ve kamu ihalelerinde anlaşma koruması. Anlaşma koruması, yetkili ortaklara ek kâr marjları sunar. Ayrıntılar için, Anlaşma Koruması açıklama belgesini inceleyin;
- Kamu ihaleleri için yetki yazıları;
- Büyük anlaşmalar için özel satış öncesi destek: özellikler ve lisanslama hakkında danışmanlık, proje koruma vb.;
- Kişi Bilgileri Değiş Tokuş Programına katılım. Ayrıntılar için, lütfen ilgili belgede verilen bilgileri inceleyin;
- ABBYY ürünleriyle ilgili pazarlama ve promosyon faaliyetlerine katılım için ABBYY'den Pazarlama Geliştirme Bütçesi alma imkanı;
- ABBYY tarafından Yetkili Ortaklara özel olarak geliştirilen özel pazarlama ve promosyon faaliyetlerine katılım imkanı;
- İsteğe bağlı olarak, irtibat bilgilerinin ABBYY reklamlarında ve diğer promosyon materyallerinde verilmesi;
- www.ABBYY.com.tr adresindeki ABBYY Ortaklar Sayfasında adının yer alması;
- ABBYY Yetkili Bayi logosu kullanım hakkı

ABBYY

AUTHORIZED DISTRIBUTOR

ABBYY YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRLERİ

- ABBYY'nin kanal satış geliştirme faaliyetleri için Pazarlama Geliştirme Bütçesi alma;
- ABBYY tarafından Yetkili Ortaklara özel olarak geliştirilen özel pazarlama ve promosyon faaliyetlerine katılım imkanı;
- İsteğe bağlı olarak, irtibat bilgilerinin ABBYY reklamlarında ve diğer promosyon materyallerinde verilmesi;
- www.ABBYY.com.tr adresindeki ABBYY Ortaklar Sayfasında adının yer alması;
- ABBYY Yetkili Distribütörü logosu kullanım hakkı

Yetkili Ortak sıfatını kazanmak için karşılanması gereken gereksinimler şu şekildedir:

YETKİLİ BAYİ GEREKSİNİMLERİ

- Pazara sunulan tüm ABBYY masaüstü ürünlerinin satışını yapmak;
- Masaüstü ürünlerle ilgili en az bir ABBYY web semineri serisine katılmış¹; ☐ veya ürünlerin mevcut sürümüyle ilgili çevrimiçi ABBYY Satış Uzmanı sertifikasyon sınavından geçer not almış² en az bir satış uzmanı istihdam etmek
- Yeterli ürün bilgisine sahip olmak ve müşterilere kaliteli satış öncesi, satış danışmanlığı ve destek hizmeti sunabilmek;
- Düzenli bayi satış ve promosyon faaliyetlerinde ABBYY ürünlerine yer vermek;
- ABBYY satış ve lisanslama ilkelerine bağlı kalmak

YETKİLİ DİSTRİBÜTÖR GEREKSİNİMLERİ

- ABBYY masaüstü ürünlerinin tam listesini katalog ve fiyat listesine eklemek ve ürünlerin bayilere tedariki için gerekli stoku bulundurmak;
- Bayilere ürün bilgisi desteği sunmak: ürün bilgilerini distribütör kataloguna ve web sitesine koymak ve ürünleri distribütörün gerçekleştirdiği kanal odaklı faaliyetlere ve diğer etkinliklere eklemek;
- Bayiler, ABBYY Yetkili Bayileri üzerinden çalışarak ABBYY tarafından sağlanan ve bu belgede açıklanan tüm imkanlara ulaşabilir;
- ABBYY Yetkili Distribütörü sıfatını kazanan şirketlerden, üst düzey dağıtım hizmetleri sunması ve şirket bünyesinde ABBYY ürünleri hakkında yeterli bilgiye sahip müdürler istihdam etmesi beklenmektedir. Distribütörün uzmanları, bu bilgileri edinmek için ABBYY ve Ülke Ortağı tarafından sunulan çevrimiçi sertifikasyon sınavına katılabilir;
- ABBYY satış ve lisanslama ilkelerine bağlı kalmak

ABBY, üst düzey profesyonellikte, donanımlı ve işine bağlı ortaklardan oluşan bir topluluk geliştirmektedir. Samimiyet, karşılıklı bağlılık ve bilgi ve deneyim paylaşımı üzerine kurulu böylesi bir topluluğun, o topluluğu oluşturan her üye için de başarının anahtarı olduğuna gönülden inanıyoruz.

¹Web seminerleri düzenli olarak tekrar edilmekte olup programı web sitemizde yayınlanmaktadır: www.ABBYY.com.tr/partners/ . Şu anda, web seminerlerimiz iki seriden oluşmaktadır. Web seminerlerinin sayısında değişiklik olabilir. İstihdam edilecek kişinin her web seminerini en az bir kere dinlemiş olması zorunluluğu vardır.

² Sertifikasyon sınavı hakkında ayrıntılı bilgi için: www.ABBYY.com.tr/partners/ .

Bayi indirim seviyeleri ve iskontolar (Bayi İskonto Programı)

Öngörülen Bayi İskontosu: 15%

Bayi İskontoları: %10 (tüm bayiler için – ABBYY tarafından ödenir) – Kurumsal veya Bireysel Primler için para olarak ödenir

Bayi Anlaşma Koruması: %5 (Yetkili Bayiler için – ABBYY tarafından ödenir)

Öngörülen Bayi İskontosu:

ABBYY masaüstü OCR ürünleri için Öngörülen Bayi İskontosu, yerel para biriminde son kullanıcı fiyat listesi üzerinden %15'tir. Bu indirim, Türkiye'deki ABBYY Distribütörleri tarafından, bazı ürünleri müşterilerine satmak isteyen tüm şirketlere uygulanır.

Bayi İskontoları:

Tüm ABBYY Bayileri, ulaşılan satış hacimlerine bağlı olarak Masaüstü OCR ürün satışlarından ek marj elde edebilir - %10 (son kullanıcı fiyatları üzerinden hesaplanan satış tutarı üzerinden). Sertifikasyona gerek yoktur. Bu meblağ, üç ayda bir 1) şirket iskontosu veya 2) Bayi çalışanlarına bireysel ikramiye olarak ödenir.

Bayiler, iskonto veya ikramiye programından faydalanmak için üç aylık sonuçlar doğrultusunda iskonto veya ikramiye almak için birim cinsinden hazırlanmış ve kalemlere bölünmüş ABBYY Bayi İskonto Programı ikramiye/iskonto raporunu ABBYY'e göndermelidir. Doldurulması gereken form, Excel biçiminde sağlanacaktır. Hedeflenen üç aylık hedef şu şekildedir (satılan birimlerin resmi ABBYY son kullanıcı fiyat listesi uyarınca son kullanıcı bedelleri üzerinden, KDV hariç): Minimum 600 Euro.

Örneğin, Haziran 2012 itibarıyla geçerli fiyatlara göre fazladan %10 marj kazanmak için sadece 5 ABBYY FineReader Professional Edition kopyası ve fazladan PDF Transformer gibi tek bir ürün satılması yeterlidir.

Şirket iskontoları, bir sonraki siparişte tek seferde fazladan indirim veya banka havalesi yoluyla ödenebilir. Çalışanlara yönelik bireysel ikramiyeler, popüler Türk mağazalarında kullanılabilen hediye sertifikaları olarak verilir.

Bayiler, Bayi İskonto Programına katılmak için Bayi İskonto Programı katılım isteğini ABBYY'e göndermelidir (örnek e-posta metni bu belgenin altında verilmiştir). Doldurulacak istek formu, Excel biçiminde mevcuttur. İskonto Programına katılan her bayi, birlikte çalışmak ve iskonto ve ikramiyelerini almak istediği ABBYY Distribütörünü seçmelidir. Yılda bir defadan fazla distribütör değiştirmeye izin verilmez.

Bayi Anlaşma Koruması:

ABBYY tarafından Bayilere sağlanan Anlaşma Koruması, şirketinizin belirli bir müşteriyle yaptığı anlaşmanın hazırlık ve anlaşma süreçlerine yaptığınız yatırımın (zaman ve emek) korunmasını sağlar. Koruma altındaki anlaşmalarda, anlaşmaları farklı bir şirketin yapması durumunda dahî (örneğin, kamu ihalelerinde) normalde sahip olacağınız marjın üzerine %5 ek marj (standart bayi indirimine ek olarak) elde edersiniz.

Anlaşma Koruması ilke ve Prosedürü ilgili belgede açıklanmaktadır: ABBYY Bayi Anlaşma Koruması. İncelemek için: www.ABBYY.com.tr/partners/

Nasıl ABBYY ortağı olabilirsiniz?

Türkiye’de ABBYY Ortağı olmak için, lütfen adresindeki ABBYY Ortaklar Listesinde belirtilen distribütörlerimizden birisiyle veya www.ABBYY.com.tr adresinden doğrudan ABBYY Ukrayna personeliyle irtibata geçin:

ABBYY Ukrayna

Av.Moskovskyy, 13-v, Kiev, Ukrayna;

e-posta: abbydesktop@abby.ua

telefon: +38 044 490 99 99

faks: +38 044 490 94 61

LinkedIn’de ABBYY ortakları grubuna katılın: <http://www.linkedin.com/profile/view?id=105483491>

ABBYY bayi bültenine abone olun: <http://www.ABBYY.ua/newsletter/>

ABBYY Ukrayna, dünya çapındaki ABBYY ofislerinden birisidir ve Orta ve Doğu Avrupa’daki 17 ülkede ABBYY ürünlerinin satış ve pazarlamasından sorumludur: Arnavutluk, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, İsrail, Makedonya (EYC), Moldova, Karadağ, Polonya, Romanya, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, Türkiye ve Ukrayna.