

## Предложение по развитию совместного бизнеса на условиях Партнера

### Ваши возможности

- Работа под брендом “AlphaTech”;
- Использование портфолио и технической документации компании AlphaTech;
- Гарантию результата, высокое качество работ и долгосрочную поддержку проектов;
- Получение технических и бизнес-консультаций, обучение продажам;
- Вы имеете доступ к внутренним процессам компании и полностью осведомлены о себестоимости проводимых работ по вашим проектам по заранее оговоренным ценам;
- Все ваши затраты по проекту, по заранее оговоренным статьям расходов, включаются в его себестоимость;
- Получение **50%** от прибыли (от каждой сделки).

### Дополнительные условия

- Для работы на условиях Партнера, вам необходимо выполнять минимальный объем продаж: 500 обработанных контактов в месяц.

### Инструкция развития успешного бизнеса совместно с AlphaTech

|  |                  |
|--|------------------|
| 1. Проведение маркетинга рынка аналогичных услуг резидентских компаний   |                  |
| 1.1. Перевод брифов (на разработку сайта, дизайна, фирменного стиля, проведение рекламной кампании в Google Реклама, ведение и продвижение в социальных сетях) на государственный язык Агента. | Агент            |
| 1.2. Вы рассылаете переведенные брифы по как можно большему количеству компаний и собираете предложения  | Агент            |
| 1.3. Совместно с вами разрабатывается ценовая политика, по которой вы будете работать.   | AlphaTech, Агент |
| 2. Юридическая подготовка  |                  |
| 2.1. Вы создаете компанию, от имени которой будут подписываться как договора с Клиентами, так и договора с нами.   | Агент            |

|   |                  |
|---|------------------|
| 2.2 Мы подписываем Соглашение о сотрудничестве, которое будет отправной точкой нашего совместного развития и успешного сотрудничества.  | AlphaTech, Агент |
| 3. Прохождение обучения   |                  |
| 3.1. Удаленно или в офисе компании вы проходите программу обучения продажам, маркетингу, учитесь вести проект и изучаете внутренние процессы компании   | Агент, AlphaTech |
| 4. Подготовка сайта   |                  |
| 4.1. Мы создаем копию сайта AlphaTech.agency в национальной доменной зоне Агента.   | AlphaTech        |
| 4.2. Вы осуществляете перевод сайта на государственный язык.  | Агент            |
| 4.3. Мы размещаем сайт на хостинге компании-резидента   | AlphaTech        |
| 5. Сбор, обработка и ведение клиентской базы  |                  |
| 5.1. Разделение потенциальных клиентов на группы: по размеру бизнеса (малый, средний, крупный), по отраслям (строительный, сфера услуг, недвижимость, продажи и т.д.) - сегментация целевой аудитории.  | Агент            |
| 5.2. Сбор контактных данных потенциальных клиентов из тех групп, которые кажутся наиболее достижимыми: поиск телефонов и email в интернете, в печатных материалах компаний, получение контактов через сотрудников компаний. Задача: найти выход на владельца или руководителя компании.   | Агент            |
| 5.3. Продажи путем отправки Предложения (по телефону или email) или личного контакта. После того, как вы найдете выход на человека, который "принимает решения", вам необходимо предложить услуги компании. Это можно сделать как в телефонном режиме, так и организовав личную встречу с клиентом.<br><b>Важно:</b> Минимальный объем для отдела продаж - обработка 1 000 контактов в месяц. | Агент            |
| 5.4. Вы осуществляете поиск сайтов, слабо сделанных с технической стороны, имеющих старый дизайн или явные недостатки по части юзабилити и маркетинговых функций. Мы готовим технический аудит данных сайтов. Вы осуществляете его перевод на государственный язык и  | Агент, AlphaTech |

|   |                  |
|---|------------------|
| отправляете Клиенту в качестве предложения по доработке, редизайну и реанимации, а также продвижению развитию бизнеса.  |                  |
| 5.5. Вы ведете учет результатов переговоров и рассылок в клиентской базе (формат предоставляет компания AlphaTech)  | Агент            |
| 6. Начало работы над проектом   |                  |
| 6.1. Если человек заинтересовался, необходимо организовать личную встречу и выяснить потребности человека: что необходимо реализовать, для чего он это делает, какие конечные цели предполагаемых работ. Предварительно либо по ситуации, если задача ясна, необходимо выслать Бриф на предполагаемые услуги. | Агент            |
| 6.2. После получения информации о задаче, мы формируем коммерческое предложение с указанием цены реализации проекта. Себестоимость работ рассчитывается почасово по заранее оговоренному прайсу для всех специалистов компании.   | AlphaTech        |
| 6.3. Вы презентуете Клиенту коммерческое предложение, указываете на необходимость проведения работ и предполагаемые результаты для бизнеса клиента.   | Агент            |
| 6.4. Если Клиент согласен, мы формируем техническое задание и всю необходимую техническую документацию для юридического закрепления объема работ по договору.   | AlphaTech        |
| 6.5. Вы переводите на государственный язык всю техническую документацию, а также совместно мы готовим Договор для подписания.   | Агент, AlphaTech |
| 6.6. Мы подписываем наш внутренний договор о предоставлении услуг с той же технической документацией для гарантии выполнения работ. .   | Агент, AlphaTech |
| 6.7. Вы финализируете договоренности с Клиентом и закрепляете сотрудничество юридически путем подписания договора.  | Агент            |
| 6.8. Вы выставляете Клиенту счет на предоплату по условиям Договора.  | Агент            |
| 6.9. Мы выставляем счет на предоплату по условиям Договора.   | AlphaTech        |

|  |                  |
|--|------------------|
| 7. Работа над проектом   |                  |
| 7.1. Мы делим проект на части/модули и отчитываемся перед вами за каждую часть работ. Презентуем промежуточные результаты.   | AlphaTech        |
| 7.2. Вы презентуете промежуточные результаты Клиенту, получаете от него обратную связь.  | Агент            |
| 7.3. При необходимости вы общаетесь с Клиентом, ездите с ним на встречи или устраиваете скайп-конференции для удовлетворения его потребностей и реализации всех задач клиента.                   | Агент            |
| 7.4. При необходимости мы составляем дополнительное соглашение, в случае, если изменения Клиента значительны и не входили в первоначальные условия договора.                                     | Агент, AlphaTech |
| 7.5. При необходимости вы составляете дополнительные соглашения с Клиентом, в случае, если изменения Клиента значительны и не входили в первоначальные условия договора.                         | Агент            |
| 7.6. Мы завершаем работу над проектом и презентуем финальный результат. В случае необходимости, вносим правки Клиента.   | AlphaTech        |
| 8. Завершение сотрудничества   |                  |
| 8.1. После согласования и формальной приемки работ, вы с Клиентом подписываете Акт сдачи-приемки работ и выставляете счет.   | Агент            |
| 8.2. После согласования и формальной приемки работ, мы подписываем Акт сдачи-приемки работ и выставляем счет.  | Агент, AlphaTech |
| 9. Поддержка и повторные продажи   |                  |
| 9.1. После успешного завершения сделки предлагаем Клиенту дополнительные услуги: продвижение и поддержку проекта. В случае согласия, подписываем новый договор и начинаем сотрудничество заново. | Агент, AlphaTech |

\*\*\*\*