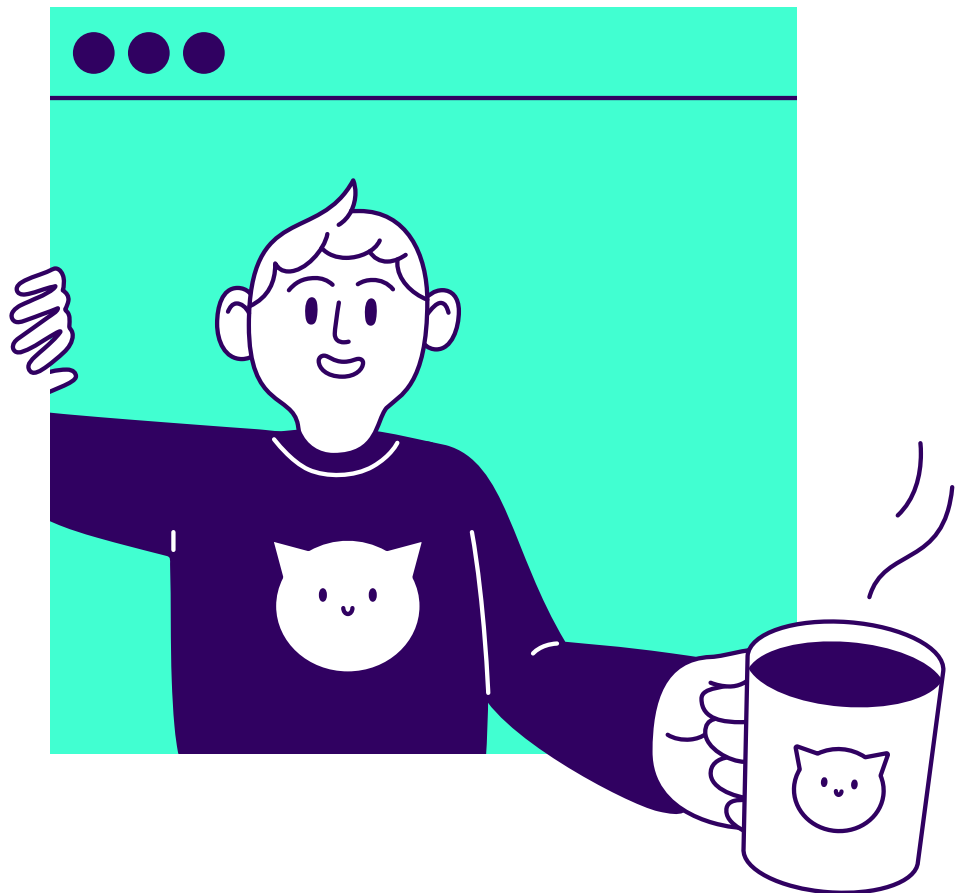


Signicat Partner Programma

# Samen succesvol business genereren



Partners zijn belangrijk voor Signicat. Onze partners hebben een divers portfolio aan diensten en producten en hebben specifieke kennis van de markt waarin zij werken. Onze partners zijn daarom de beste adviseurs voor onze klanten.

Wij geloven dan ook sterk in het samen optrekken met partners die hier waarde kunnen toevoegen. Via ons Signicat Partner Programma werken we aan een hechte relatie. Welke voordelen geniet u als partner bij de verkoop van Signicat Identity Broker?

## Financieel

---

- ✔ **Dealregistratie:** Het Deal Registratie Programma beschermt de investeringen die partners doen in de ontwikkeling van new business.

Door zakelijke kansen te registreren, komt u in aanmerking voor kortingen. Het Deal Registratie Programma geldt alleen voor new business.

- ✔ **Bonusprogramma:** Signicat biedt Platinum, Gold en Silver Partners een bonus bij het bereiken van:

- het minimale technische certificeringsniveau, en
- de jaarlijkse doelstelling, zoals vastgesteld in het jaarlijkse businessplan.

- 
- ✔ **Kortingen:** Kortingen voor partners zijn onderhevig aan voorwaarden en worden berekend op basis van het bereikte partnerniveau. Onze tarieven worden steeds scherper naarmate u een hoger partnerniveau bereikt.
- 

## Marketingondersteuning

---

- ✔ **Partnernieuwsbrief:** Via de partnernieuwsbrief houdt Signicat u op de hoogte van de actuele stand van zaken, inclusief channelnieuws en updates over partnerprogramma's, productlanceringen en -ontwikkelingen, campagnes en verkooptools.

- ✔ **Gebruik van gecertificeerde partnerlogo's:** Er zijn logo's voor de diverse partnerniveaus beschikbaar die u kunt gebruiken op websites, visitekaartjes en in e-mailhandtekeningen.
- 

- ✔ **Toegang tot marketingmateriaal:** Voor marketingondersteuning hebben partners toegang tot een collectie marketingtools en materialen voor leadgeneratie. U kunt onder andere gebruikmaken van gedetailleerde productbrochures voor communicatie met potentiële en bestaande klanten, co-branded marketingcampagnes en templates.
-

- 
- ✓ **Gezamenlijk marketingmateriaal:** Wij bieden hulp bij het ontwikkelen van co-branded, klantgerichte marketingmaterialen.
- 

- 
- ✓ **Gezamenlijk accountmanagement:** Op verzoek kunnen onze accountmanagers samenwerken met het commerciële team van een partner bij het presenteren van de Signicat Identity Broker bij klanten.
- 

## Verkoopondersteuning

---

- ✓ **Demo-omgeving:** Voor testen en demonstraties kunt u een pre-productieomgeving van de Signicat Identity Broker gebruiken. Signicat helpt partners om deze efficiënt op te zetten.
- 

- ✓ **Signicat-training voor verkoopmedewerkers:** In het kader van de certificering is een verkooptraining verplicht. Op verzoek kan extra training voor verkoopmedewerkers worden ingezet.
- 

- ✓ **Door Signicat gegenereerde leads:** Platinum en Gold Partners krijgen voorrang bij eventuele door Signicat gegenereerde leads.
- 

- ✓ **Gezamenlijke aanbesteding:** Wij kunnen met partners samenwerken en support voor RFP/RFI's bieden, inclusief materiaal ter ondersteuning van het gebruik van architecturen en oplossingen. Bij gezamenlijke aanbestedingen hebben Platinum Partners de voorkeur. Gold Partners komen in aanmerking.
- 

## Technische Ondersteuning

---

- ✓ **Technische ondersteuning partners:** Platinum Partners hebben 24/7 toegang tot een dedicated supportteam, met de mogelijkheid tot escalatie.
- 

- ✓ **Signicat-training voor technische medewerkers:** Technische training vormt een onderdeel van de certificering voor het Partner Programma, maar wordt op verzoek van Platinum, Gold en Silver Partners ook los aangeboden.
- 

- ✓ **Maatwerksoftware:** Bij uitzondering kunnen Platinum Partners maatwerksoftware laten ontwikkelen om met succes new business te genereren. Maatwerksoftware moet altijd aansluiten op de roadmap van Signicat en wordt alleen ontwikkeld op aanvraag. Signicat beoordeelt de aanvraag op basis van intern onderzoek.
-

## Business

---

✓ **Minimale vereiste jaaronzet:** In het jaarlijkse businessplan wordt het minimale salesvolume van Signicat-oplossingen vastgelegd dat een partner per kalenderjaar moet realiseren. Het afnamevolume heeft betrekking op het totale afnamevolume van Signicat-oplossingen dat de partner gedurende 12 maanden realiseert. Dit wordt berekend op basis van de gerealiseerde inkooprij die Signicat de partner in rekening brengt. Specifieke definities worden altijd vastgelegd in het jaarlijkse bedrijfsplan.

---

✓ **Beoordeling per kwartaal:** Platinum en Gold Partners verplichten zich tot een driemaandelijke beoordeling van verwachte verkopen en nieuwe ontwikkelingen.

---

✓ **Jaarlijks bedrijfsplan:** Platinum, Gold en Silver Partners stellen in samenwerking met Signicat een jaarlijks bedrijfsplan op waarin de doelstellingen, targets en verplichtingen voor het betreffende jaar uiteen worden gezet.

---

✓ **Lid van de adviesraad:** Signicat is bezig met het oprichten van een adviesraad. Platinum en Gold Partners krijgen inspraak in deze raad.

De nadruk ligt op terugkoppeling en advies met betrekking tot toekomstige beslissingen binnen Signicat over onderwerpen als roadmapontwikkeling en markten.

---

✓ **Accountmapping:** Signicat en partners mappen hun klanten om onnodige overlap te voorkomen. Op basis van de mapping kan Signicat klanten met openstaande aanvragen doorsturen naar partners.

---

✓ **Certificering:** Per partnerniveau moet aan bepaalde certificeringseisen worden voldaan. Om het Platinum-niveau te bereiken, dient u onder andere drie gecertificeerde salesmedewerkers en twee gecertificeerde technische medewerkers in dienst te hebben.

Voor Gold Partners geldt een verplichting van twee gecertificeerde salesmedewerkers en een gecertificeerde technische medewerker en voor Silver een gecertificeerde salesmedewerker en een gecertificeerde technische medewerker.

Voor geregistreerde partners raden we ten minste een gecertificeerde salesmedewerker aan.

---

Benefits	Signicat Platinum Partner	Signicat Gold Partner	Signicat Silver Partner	Signicat Registered Partner
<b>Financieel</b>				
● Deal Registratie	✓	✓	✓	-
● Referral fee	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag
● Resell korting	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag
● ISV-korting	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag
● Korting	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag
<b>Marketing Support</b>				
● Partner nieuwsbrief	✓	✓	✓	✓
● Toegang tot Partner Certified logo en branding materiaal	✓	✓	✓	✓
● Toegang tot Sales en Marketing Collateral Library	✓	✓	✓	✓
● Partner status benoemd op corporate website	✓	✓	✓	-
● Gezamenlijk Marketing Materiaal	✓	✓	-	-
● Gezamenlijke Marketing Activiteiten	✓	✓	✓	-
● Gezamenlijke Persberichte	✓	✓	Quote	Quote
<b>Sales Support</b>				
● Demo Omgeving/ Pre-Prod	✓	✓	50% Korting	-
● Signicat training voor sales team	✓	✓	✓	✓
● Signicat draagt leads aan	✓	✓	-	-
● Gezamenlijke Tendering	✓	-	-	-
● Gezamenlijk accountmanagement	✓	✓	-	-
<b>Technical Support</b>				
● Partner Technical Support	✓	✓	-	-
● Signicat training voor technisch team	✓	✓	✓	-
● Maatwerk Software ontwikkeling	✓	-	-	-
<b>Business</b>				
● Minimale jaarlijkse omzet (in euro)	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag	-
● Kwartaaloverleg Pipeline/Forecast & Review	✓	✓	-	-
● Jaarlijks Business Planning	✓	✓	✓	-
● Lid van de Advisory Council	✓	✓	-	-
● Account Mapping	✓	✓	-	-
<b>Certifications</b>				
● Signicat Certified Sales (when available)	3	1	1	aanbevolen
● Signicat Certified Technician (when available)	2	2	1	-



# Signicat

Signicat is Europees marktleider op het gebied van online authenticatie en digitale ondertekening. We zijn actief sinds 2007 en leveren wereldwijde cloudgebaseerde oplossingen binnen de private en publieke sector. Onze focus ligt op het optimaliseren van het onboardingsproces van uw klanten door het aanbieden van een optimale gebruikerservaring, in samenhang met geavanceerde technologie voor de beheersing van compliancerisico's. Onze oplossingen worden gebruikt door banken, financiële dienstverleners, verzekeraars, publieke dienstverleners en bedrijven, uiteenlopend van multinationals tot middelgrote ondernemingen. Zij vertrouwen hun processen op het gebied van authenticatie, digitale ondertekening, identiteitsverificatie en documentarchivering toe aan Signicat.

Benieuwd naar wat wij voor u kunnen betekenen? Neem dan contact met ons op [www.signicat.com/nl/contact/signicat-kantoren](http://www.signicat.com/nl/contact/signicat-kantoren)

Contact met een expert

---

Telefoon: 088-012 02 80

Website: [Signicat.nl](http://Signicat.nl)

---

Postadres: Postbus 975,  
3000 AZ Rotterdam

Bezoekadres: Weena 327-  
329, Rotterdam

---