

■ ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА

Помогайте знакомым компаниям наводить порядок в управленческой аналитике

Знакомьте нас с компаниями, где данные уже есть, а общей управленческой картины нет. Диагностику, пресейл и внедрение берём на себя.

01

Подходящая
ситуация

02

Тёплое
знакомство

03

Smart Easy BI
ведёт дальше

15%

со всей суммы первого платежа

10%

со следующих оплат в течение 6 месяцев

 КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА

От вас требуется только хорошее знакомство

01	Вы замечаете подходящую компанию.
02	С её согласия знакомите нас с руководителем.
03	Мы сами проводим диагностику, пресейл и реализацию.
04	После поступления оплаты клиента вы получаете вознаграждение.

ВАША ЧАСТЬ

Не нужно продавать BI, готовить ТЗ или участвовать в проекте.

■ СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ

Доход зависит от первого платежа и продолжительности работы

208 000 ₽

ПРИМЕР ЗА 6 МЕСЯЦЕВ

2 МЕСЯЦА	3 МЕСЯЦА	6 МЕСЯЦЕВ
80 000 ₽	112 000 ₽	208 000 ₽

ПРИ 320 000 ₽ / МЕС.	$48\,000\text{ ₽} + 32\,000\text{ ₽} \times 5 = 208\,000\text{ ₽}$
----------------------	--

БОЛЬШОЙ ПЕРВЫЙ ПЛАТЁЖ	640 000 ₽ → 96 000 ₽ партнёру
-----------------------	-------------------------------

ПРАВИЛО

15% - со всей суммы первого платежа; 10% - со следующих оплат, поступивших в течение 6 месяцев с его даты. Только после фактического поступления денег на счёт.

■ КОГО СТОИТ РЕКОМЕНДОВАТЬ

Компании, где бизнес уже сложнее существующей отчётности

- 01 Данные живут в 1С, CRM, кассах, финансах, рекламе и таблицах.
- 02 Отчёты собирают вручную, а подразделения считают по-разному.
- 03 Руководитель поздно замечает отклонения.
- 04 Бизнес вырос, а управленческая аналитика осталась прежней.
- 05 Дашборды уже есть, но не встроены в управление.

КОМУ ОБЫЧНО АКТУАЛЬНО

Собственник / CEO · CFO · COO · коммерческий директор · директор по производству

■ КОГДА ВСПОМНИТЬ О SMART EASY BI

Хороший повод для знакомства обычно звучит так

01

«Продажи растут, а денег больше не становится».

02

«Не понимаем маржу по продуктам и направлениям».

03

«1С, CRM и финансисты показывают разные цифры».

04

«Перед каждой встречей снова собираем Excel».

05

«Всё держится на одном человеке: только он знает, где данные».

06

«Дашборды сделали, но команда ими не пользуется».

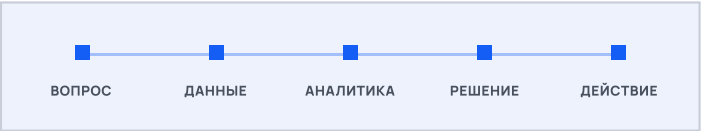
Если слышите одну из этих фраз, достаточно спросить: можно познакомиться?

■

ЧТО ПОЛУЧАЕТ КЛИЕНТ

Не просто дашборды, а рабочую систему управления через данные

01 / Вопросы Определяем вопросы и показатели Начинаем с решений, которые должен принимать руководитель.	02 / Данные Подключаем источники и сверяем цифры Находим расхождения до того, как они попадут в управление.
03 / Аналитика Собираем понятную систему Показываем результат и причины на одном рабочем экране.	04 / Использование Встраиваем в регулярную работу Развиваем систему вместе с изменениями бизнеса.

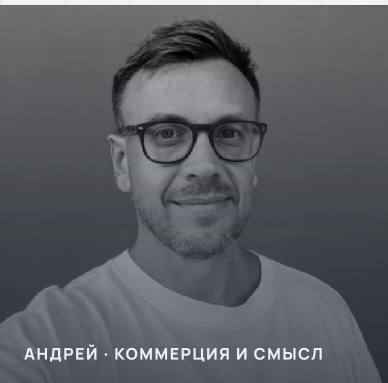


Финал работы - не публикация дашборда, а регулярное управленческое использование.

■ ПОЧЕМУ НАС БЕЗОПАСНО РЕКОМЕНДОВАТЬ

Мы берём ответственность за переданный контакт

- Сначала разбираемся в задаче - без агрессивной продажи.
- Не продаём лишнее и не обещаем идеальных данных или мгновенного результата.
- До старта объясняем границы, стоимость и первый этап.
- Сами ведём клиента от первого разговора до внедрения.



АНДРЕЙ · КОММЕРЦИЯ И СМЫСЛ



ЕВГЕНИЯ · DELIVERY И КАЧЕСТВО

Simple Coffee

ЕЖЕДНЕВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СЕТЬЮ

FOUNDER-LED

Teachbase

АНАЛИТИКА ВНУТРИ SAAS

ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА КАЧЕСТВО

TRI

ПРОИЗВОДСТВО И
ПЛАНИРОВАНИЕ

■ КАК ПЕРЕДАТЬ КОНТАКТ

Самый хороший способ – короткое тёплое интро

01 Название компании

02 Имя и роль человека

03 Что происходит и почему аналитика стала актуальна

04 Как удобнее познакомиться

Подтвердим получение, аккуратно проведем первый разговор и сообщим статус в допустимых пределах.

ЕСТЬ ПОДХОДЯЩАЯ КОМПАНИЯ?

Обсудить рекомендацию



smarteasybi.com

sales@smarteasybi.com



Контакт передаётся с согласия человека. Рекомендацию заранее фиксируем в переписке. Вознаграждение выплачивается с фактически полученных оплат.