



gopartner

Programa de Canais

gocache



Bem-vindo ao Programa de Canais GoCache!

Você está a poucos passos de entrar para o Time GoCache!

Apresentaremos a seguir o nosso modelo de negócio e o termos de uso que farão com que a nossa parceria seja saudável e lucrativa.



Sumário

A GoCache

1

2

Como vendemos

O que buscamos

3

4

Como é ser parceiro da GoCache

- | Como é ser parceiro GoCache
- | Ajudando a crescer
- | Melhoria no atendimento
- | Garantindo a venda

Como posso me tornar um parceiro?

5

6

E os outros níveis?

Sumário

Subindo um nível

7

8

Benefícios por nível

Atuação comercial

- | Geração da Oportunidade
- | Pré-venda e Proposta
- | Follow-ups e fechamento
- | Garantindo a venda

9

10

**Requisitos mínimos
para cada nível**

**Requisitos mínimos para
permanência no programa
de Canais GoCache para
todos os níveis**

11

12

Considerações finais



1 - A GoCache



Temos o propósito de tornar a vida de quem administra aplicações web menos complicada, a partir de soluções serverless em uma rede distribuída de servidores. Seja para prover melhor disponibilidade, performance ou segurança, buscamos sempre oferecer um pacote de soluções flexível, com praticidade e capaz de se integrar facilmente à aplicação e às rotinas de integração e entrega contínua de quem a administra.



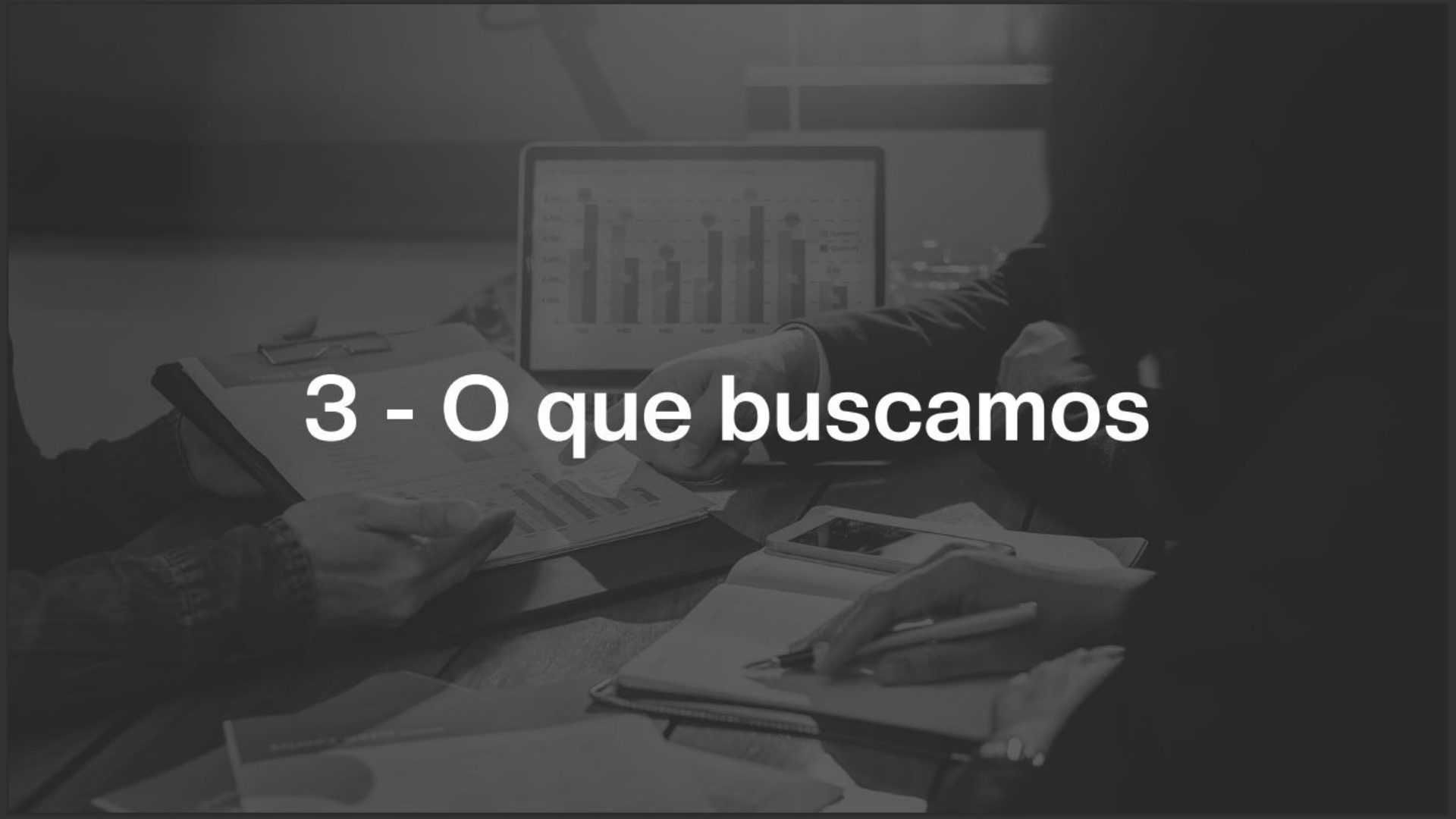


2 - Como vendemos



Nossos produtos são comercializados através de nossos canais e parceiros, que recebem capacitação adequada com materiais, treinamentos, certificações e todo apoio necessário, para que os negócios se concretizem criando um ecossistema saudável.

Possuímos um plano de comissionamento simples, claro e atrativo que permite a nossos parceiros aumentarem sua receita e lucratividade no curto, médio e longo prazo, mantendo relacionamento com cliente duradouro e de ótima satisfação.

A grayscale photograph of a business meeting. In the background, a tablet displays a bar chart with two series, 'Demand' and 'Supply', across five categories. In the foreground, a person's hand is visible, holding a pen over a notebook. Another person's hand is seen on the left, holding a document. The scene is dimly lit, with the primary light source coming from the tablet screen. The overall atmosphere is professional and focused on data analysis.

3 - O que buscamos

Parceiros que se identifiquem com os nossos valores e filosofia de trabalho. Nossos canais de venda acima de tudo nos representam e devem criar um relacionamento sustentável com os clientes, que nos remuneraram (GoCache e parceiro) em troca de um atendimento de qualidade e soluções que atendam suas expectativas com grande valor agregado.





4 - Como é ser parceiro da GoCache



Independente dos níveis de parceria, ao se tornar um parceiro GoCache, você terá acesso a um grande conjunto de facilidades e ganhos que o ajudarão a elevar a sua empresa a outros patamares. Veja abaixo:

Como é ser parceiro GoCache

- Atendimento rápido e sem burocracia. Falamos português!
- Fidelidade aos nossos canais
- Somos fabricante
- Possuímos produtos competitivos globalmente, porém com diferenciais locais
- Acesso fácil à alta direção, para tomadas rápidas de decisão
- Somos flexíveis e sempre abertos a mudanças. Adoramos novas ideias!
- Nossos produtos são desenvolvidos para o mercado nacional, com funcionalidades específicas para este público, entendemos melhor os perfis de nossos clientes
- Produtos simples que facilitam o trabalho dos canais. Gaste menos tempo mantendo o seu cliente satisfeito
- Apoio técnico e comercial para que nossos canais agreguem mais valor ao cliente

Ajudando a crescer

- Receba leads que contataram diretamente a GoCache
- Envio de e-mails e materiais para sua carteira de clientes
- Atendimento a consultores especialistas GoCache para oportunidades de vendas
- Para projetos complexos, consultoria gratuita com especialistas
- Apoio operacional no processo de venda
- Treinamento, capacitação e certificação comercial gratuito
- Acompanhamento de um consultor em visitas de negócios
- Investimento em marketing para prospecção de negócios e vendas
- Participação gratuita em eventos GoCache
- Desenvolvimento de material de marketing canal/GoCache
- Utilizar logomarca GoCache Partner



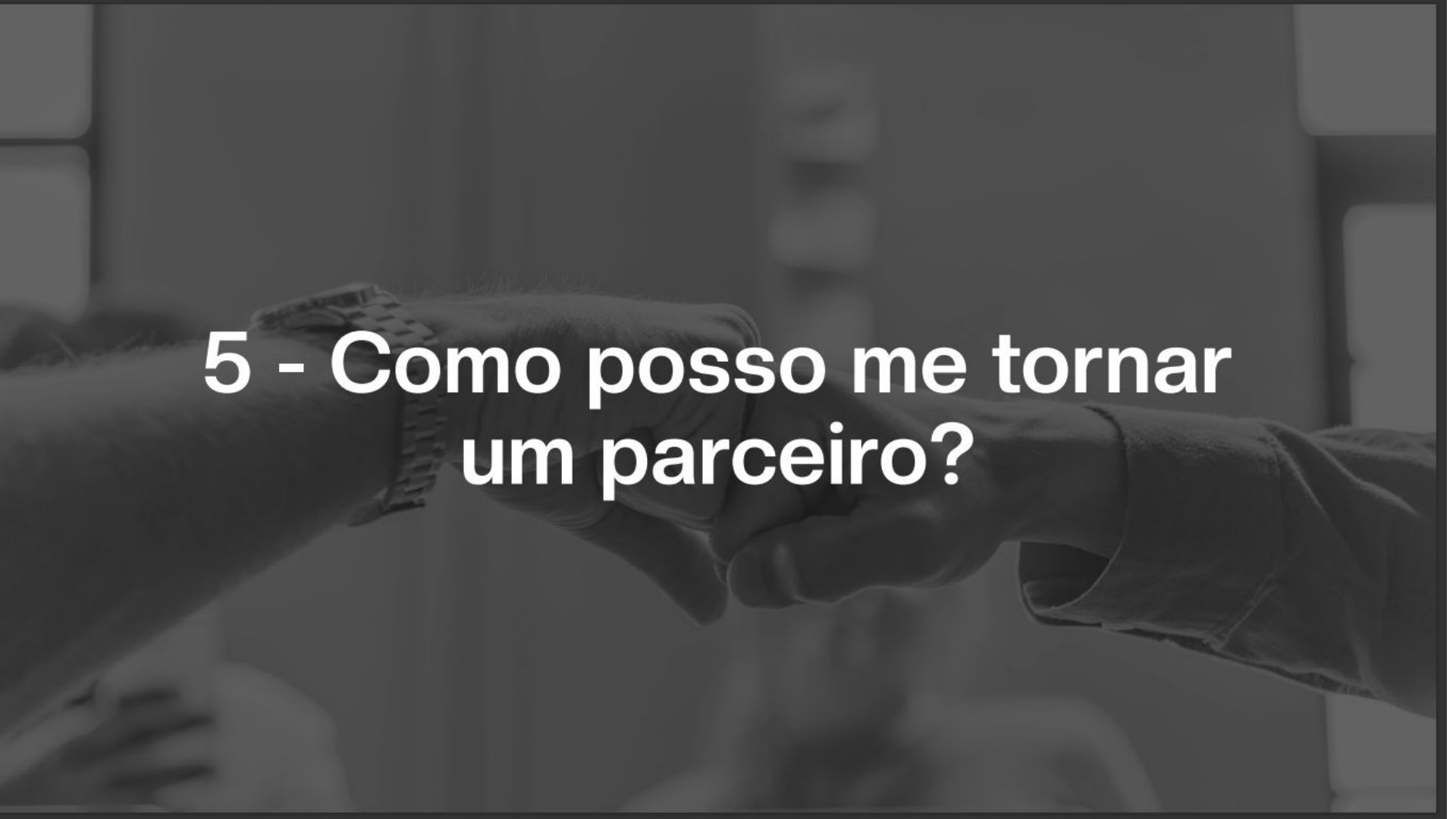


Melhoria no atendimento

- Treinamento técnico e comercial gratuito
- Acesso a informações privilegiadas de novos produtos
- Acesso para produtos de uso próprio sem custo adicional
- Acesso ao portal técnico com vídeos e materiais
- Autorização da GoCache para prestar serviço em seus produtos

Garantindo a venda

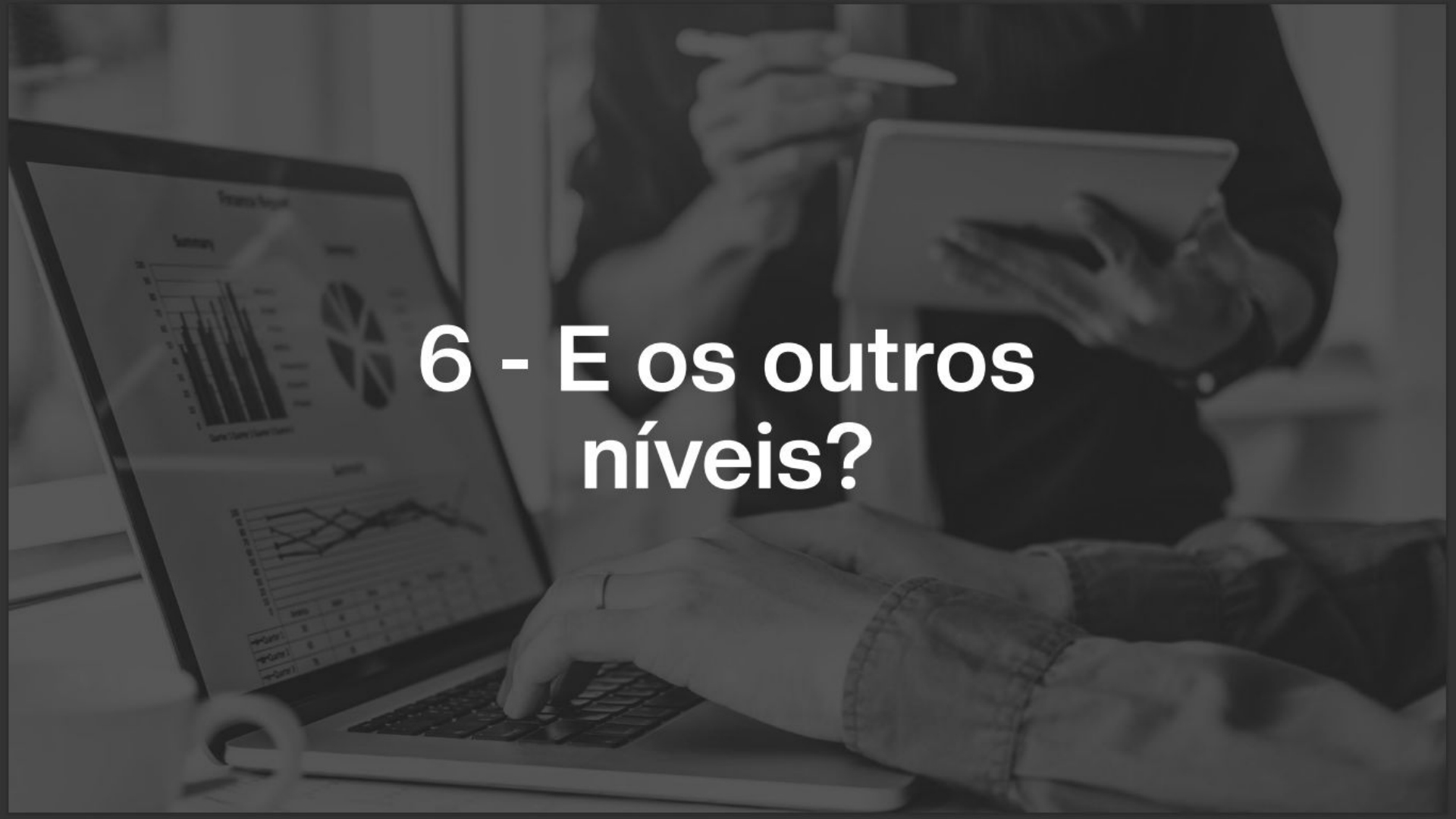
Mapeamos cada oportunidade, prevenindo eventual conflito de atendimento por mais de um canal.

A grayscale photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing partnership or agreement. The background is blurred, showing what appears to be an office or meeting environment. The text is overlaid in the center of the image.

**5 - Como posso me tornar
um parceiro?**

Assim como tudo o que criamos, para tornar-se um parceiro GoCache de primeiro nível, é muito simples, basta assinar nosso termo de parceria e tirar certificação comercial em até 30 dias.





6 - E os outros níveis?

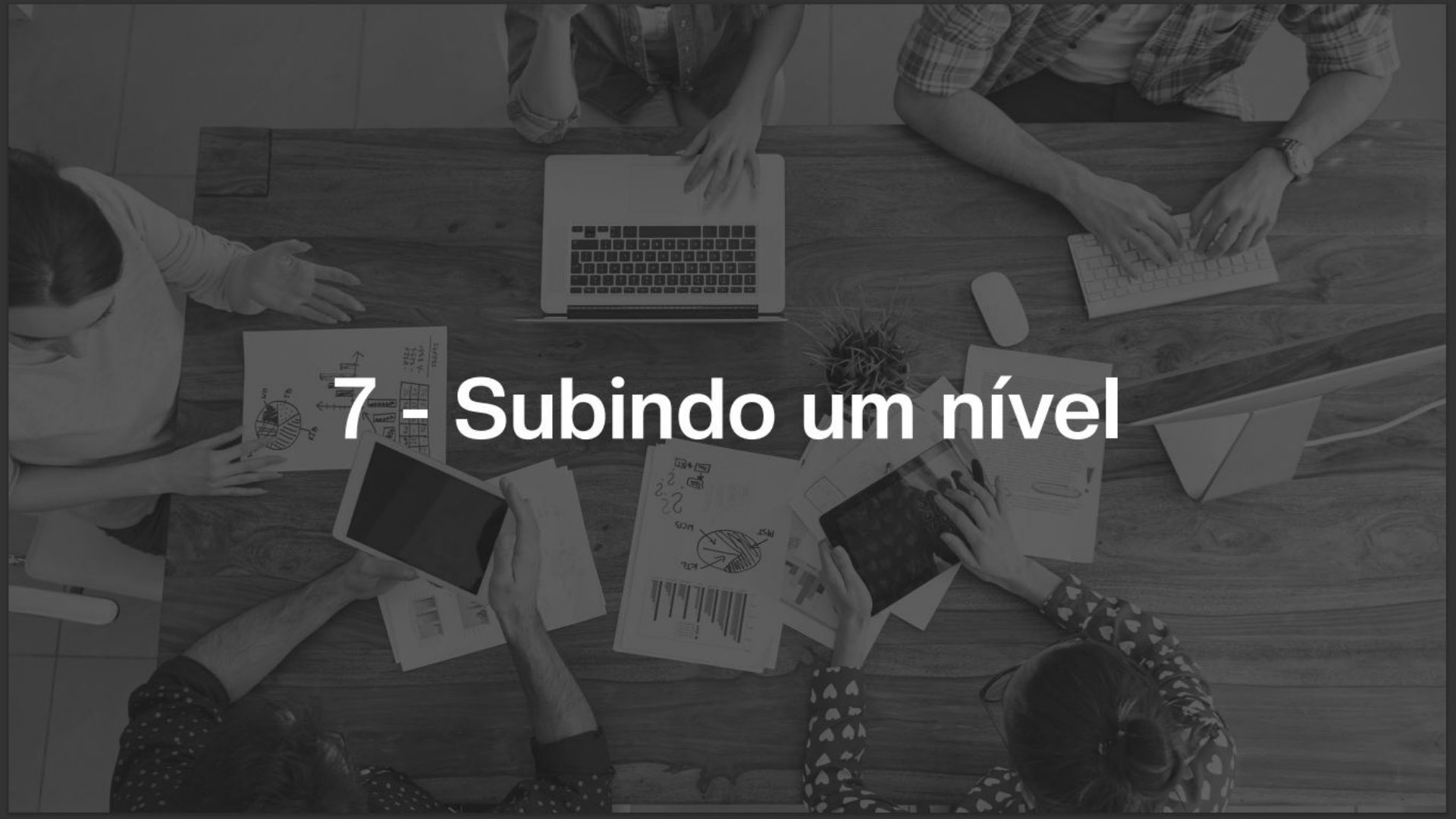
A GoCache calcula o seu nível de parceria,
considerando aspectos quantitativos
e qualitativos em quatro categorias

gopartner **Finder** gopartner **Silver** gopartner **Gold** gopartner **Platinum**

A avaliação do nível de parceria é avaliada a cada mês. Você poderá obter mais informações sobre as avaliações e o desempenho da sua organização com nossos executivos de canais.

A GoCache monitora continuamente os seus requisitos e avalia se seu desempenho está em conformidade com o nível de parceria adequado. Sempre que a sua organização obtém os requisitos necessários, você será programado para o avanço do programa.





7 - Subindo um nível

Quando sua organização cumpriu ou excedeu os requisitos para um nível mais elevado, o avanço para o próximo nível irá ocorrer no máximo no início do próximo mês. Em seguida, você vai começar a receber os benefícios de acompanhamento do maior nível do programa.





8 - Benefícios por nível

Benefícios das Revendas

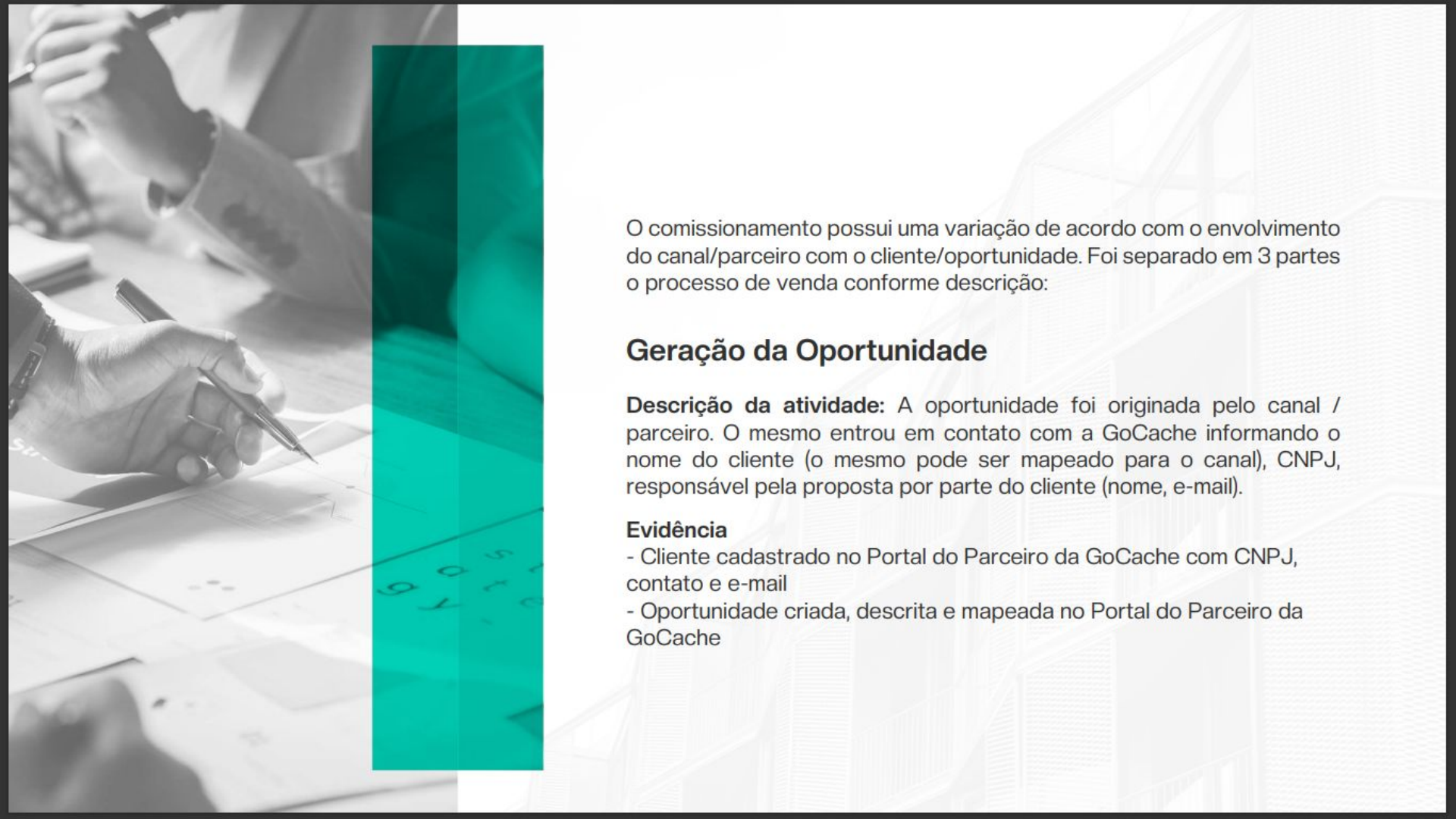
	Finder	Silver	Gold	Platinum
Comissão/Desconto dos os serviços GoCache	5%	10%	15%	20%
Tipo Faturamento	Indireto	Direto/Indireto	Direto/Indireto	Direto/Indireto
Treinamento pré-venda	ok	ok	ok	ok
Treinamento Comercial		ok	ok	ok
Treinamento técnico avançado			ok	ok
Indicação de leads GoCache	Prioridade baixa	Prioridade baixa	Prioridade média	Prioridade alta
Participação em versões Beta		ok	ok	ok
Informações sobre novas versões e novos produtos		ok	ok	ok
Licenças gratuitas para uso próprio			ok	ok
Autorização para revender			ok	ok

R\$ 13.501 (000/24)

9 - Atuação comercial



The background image is a grayscale photograph of a business meeting. It shows a wooden table with various items: a laptop, a tablet displaying a bar chart, a clipboard with a checklist, and several papers. Two people are visible, with their hands and arms in focus. One person is pointing at a document, while the other holds a pen. The text '9 - Atuação comercial' is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font.



O comissionamento possui uma variação de acordo com o envolvimento do canal/parceiro com o cliente/oportunidade. Foi separado em 3 partes o processo de venda conforme descrição:

Geração da Oportunidade

Descrição da atividade: A oportunidade foi originada pelo canal / parceiro. O mesmo entrou em contato com a GoCache informando o nome do cliente (o mesmo pode ser mapeado para o canal), CNPJ, responsável pela proposta por parte do cliente (nome, e-mail).

Evidência

- Cliente cadastrado no Portal do Parceiro da GoCache com CNPJ, contato e e-mail
- Oportunidade criada, descrita e mapeada no Portal do Parceiro da GoCache

Pré-venda e Proposta

Descrição da atividade: O canal/parceiro entendeu a necessidade do cliente, apresentou a solução GoCache, verificou produtos concorrentes e conseguiu definir qual modelo do produto é adequado ao cliente. Solicitar proposta à GoCache e apresentar ao cliente.

Evidência

- Oportunidade registrada no Portal do Parceiro da GoCache com as informações descritas acima (conforme check-list padrão)
- Proposta enviada ao cliente

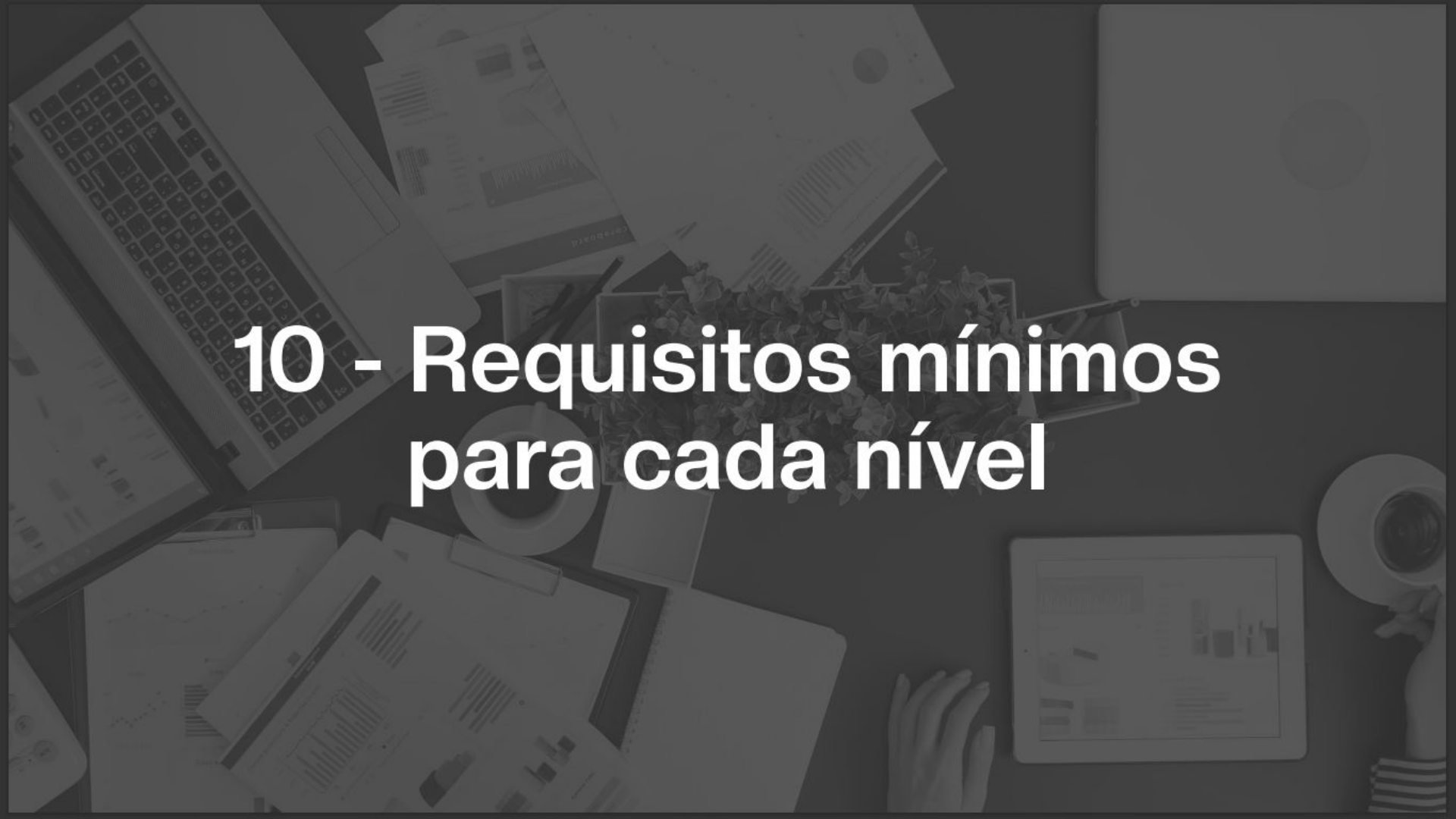
Follow-ups e fechamento

Descrição da atividade: Após a apresentação/envio da proposta o canal/parceiros mantém contato com o cliente (mínimo a cada 7 dias) para ajudá-lo/convencê-lo da solução apresentada na proposta, sendo o primeiro logo após o envio da proposta.

Evidência

- Oportunidade no Portal do Parceiro da GoCache atualizada com os contatos feitos com o cliente (vide check-list de follow-up e fechamento)
- Recebimento da proposta assinada



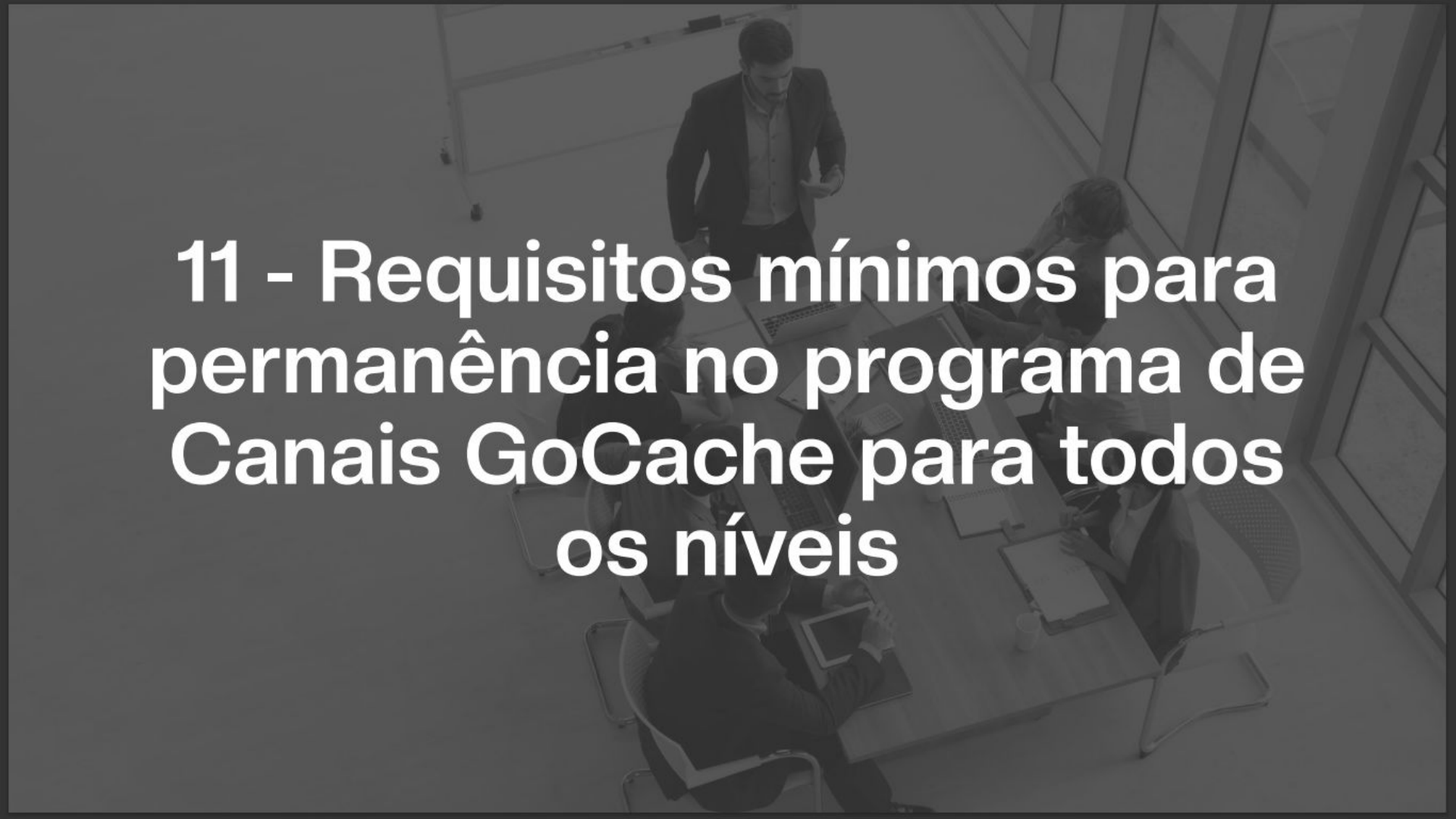
A grayscale, top-down view of a cluttered desk. In the upper left, a laptop keyboard is visible. Scattered across the desk are various papers, some with charts and graphs. A small potted plant sits in the center. To the right, a tablet displays a bar chart. A hand is visible at the bottom right, holding a coffee cup. The overall scene suggests a busy, professional workspace.

10 - Requisitos mínimos para cada nível

Obrigações das Revendas

MRR

	Finder	Silver	Gold	Platinum
Gestão do painel GoCache	Não	Sim	Sim	Sim
Primeiro Atendimento	GoCache	GoCache	GoCache/Parceiro	GoCache/Parceiro
Certificação pré-venda	1	1	2	3
Certificação comercial		1	1	2
Certificação técnica avançada				2
Faturamento mensal mínimo	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 90.000,00

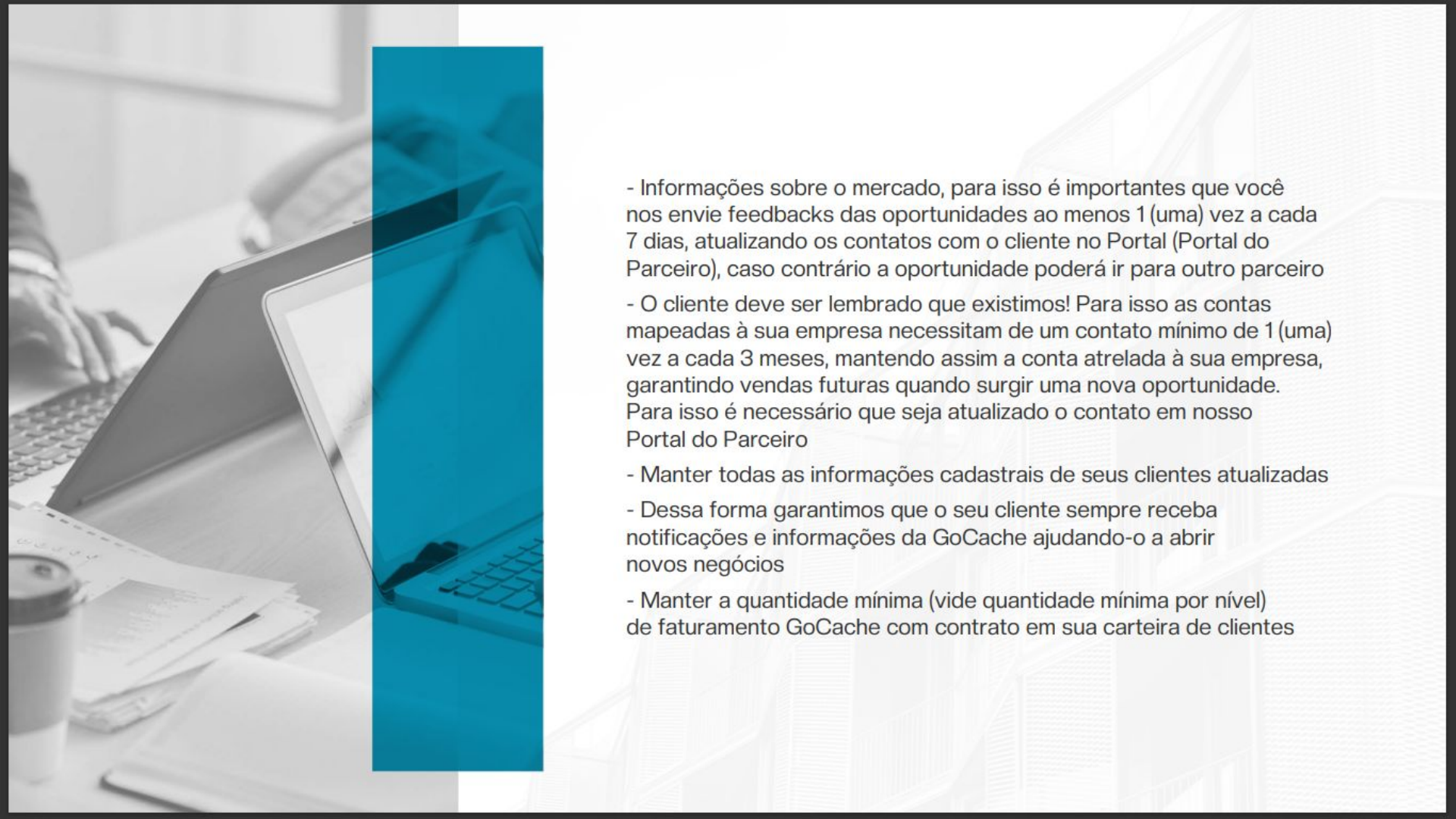


11 - Requisitos mínimos para permanência no programa de Canais GoCache para todos os níveis

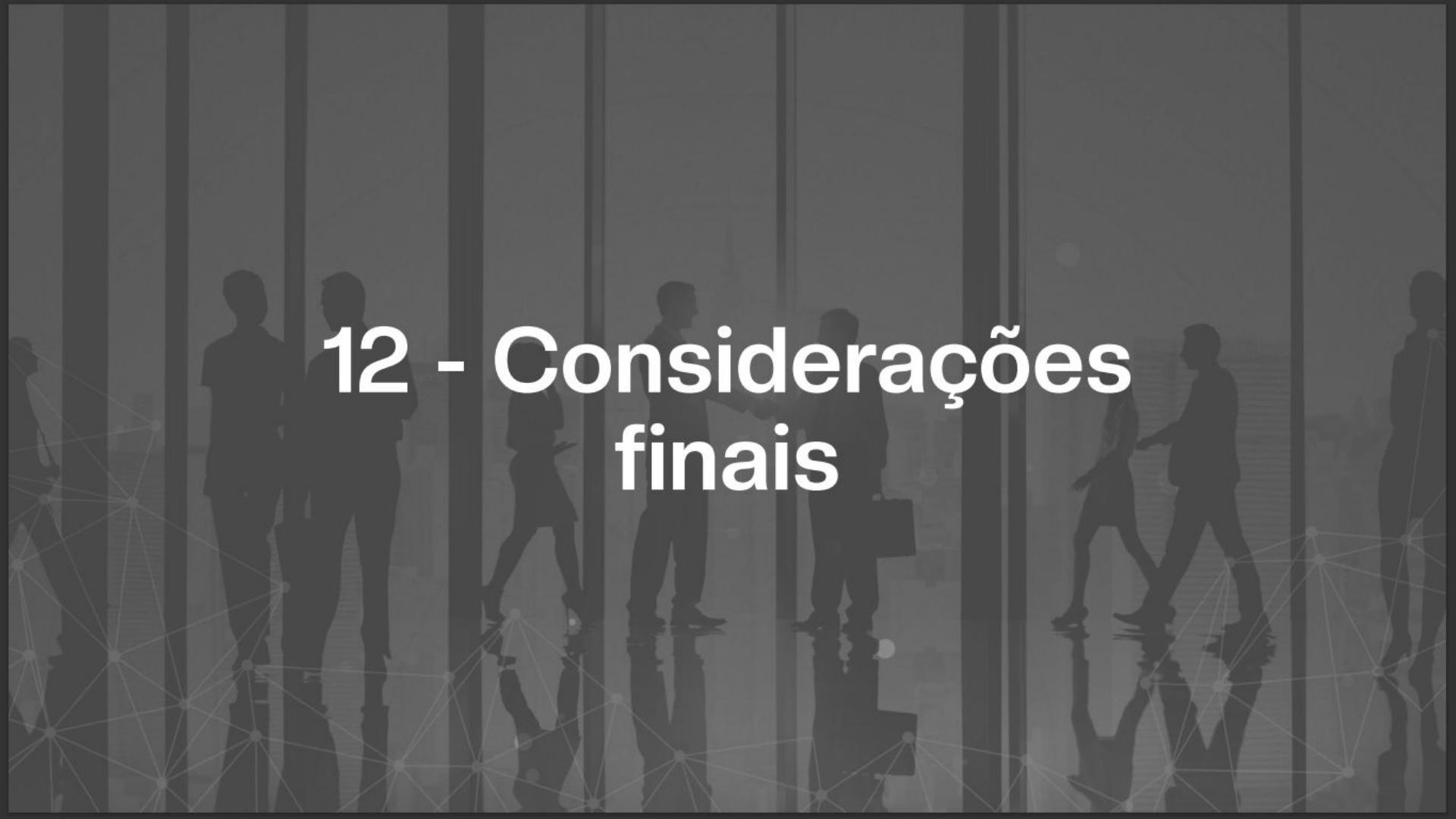
Para que a nossa parceria seja rentável e duradoura, indicamos alguns requisitos que são básicos, no sentido de que o Canal possa crescer e aproveitar todos os benefícios

- Seja fiel à GoCache não comercializando produtos concorrentes
- Para manter nosso diferencial de rapidez no contato, precisamos que ao indicarmos um lead, o contato seja feito no mesmo dia, preferencialmente com menos de 4 horas de diferença entre indicarmos um lead e o mesmo ser contactado
- Registro e atualização de todas as oportunidades em nosso portal de negócios (Portal do Parceiro), caso não garantimos a oportunidade seja sua
- Toda comunicação entre você e seu cliente deve ser registrada em nossos portais de Negócios e Relacionamento (Portal do Parceiro), caso contrário a oportunidade ou a conta pode ser direcionado para outro parceiro



- 
- Informações sobre o mercado, para isso é importantes que você nos envie feedbacks das oportunidades ao menos 1 (uma) vez a cada 7 dias, atualizando os contatos com o cliente no Portal (Portal do Parceiro), caso contrário a oportunidade poderá ir para outro parceiro
 - O cliente deve ser lembrado que existimos! Para isso as contas mapeadas à sua empresa necessitam de um contato mínimo de 1 (uma) vez a cada 3 meses, mantendo assim a conta atrelada à sua empresa, garantindo vendas futuras quando surgir uma nova oportunidade. Para isso é necessário que seja atualizado o contato em nosso Portal do Parceiro
 - Manter todas as informações cadastrais de seus clientes atualizadas
 - Dessa forma garantimos que o seu cliente sempre receba notificações e informações da GoCache ajudando-o a abrir novos negócios
 - Manter a quantidade mínima (vide quantidade mínima por nível) de faturamento GoCache com contrato em sua carteira de clientes

12 - Considerações finais

The background of the slide is a dark, monochromatic image. It features silhouettes of several people in business attire, some standing and some walking, as if in a modern office or hallway. Overlaid on this is a faint, light-colored network diagram consisting of numerous small dots connected by thin lines, suggesting a digital or organizational structure. The overall aesthetic is professional and tech-oriented.



Algum item não ficou claro?
Basta nos contatar! **parceiro@gocache.com.br**

Não deixe de nos enviar feedbacks e sugestões. Conte com apoio de marketing comercial e marketing de comunicação.





Programa de Canais

gopartner gocache