
PROGRAMA DE PARCERIA

Objetivo do Programa de Parceria

Atuando no mercado de CRM (Customer Relationship Manager) desde 1994, a KANKEI é uma empresa de capital Nacional que oferece soluções de marketing de relacionamento. Através do software desenvolvido pela própria empresa, é possível traçar estratégias e programas de fidelização de clientes.

A KANKEI detém hoje uma carteira de clientes em diversos segmentos de atuação e em várias regiões do território Nacional.

Através de consultoria e da utilização das ferramentas de apoio, a KANKEI propicia recursos às organizações, na aplicação dos conceitos de marketing com banco de dados. O resultado final é o fortalecimento do relacionamento mercadológico com seus consumidores.

Desta perspectiva nasceu o [Programa de Parceria KANKEI](#) preparado com o objetivo de integrar profissionais qualificados, que trabalham de forma independente ou estão a frente de empresas na área de Marketing, para crescerem junto com o nome e o mercado dos produtos KANKEI.

Este Programa visa empresas de consultoria, assessoria de marketing e de empresas de comercialização de soluções voltadas ao resultado efetivo, que terão total apoio, inclusive aos seus funcionários, para o cumprimento de metas conjuntas.

O [Programa de Parceria KANKEI](#) irá capacitar e incentivar as empresas participantes a fornecer produtos, soluções e serviços dimensionados às necessidades do mercado, garantindo assim, o objetivo da **KANKEI: A satisfação dos clientes**.

Desenvolvimento dos trabalhos nas seguintes categorias:

1. Agente

- Atuação na comercialização de produtos e serviços **KANKEI** em todo território nacional;
- Comissionamento na venda e pós-venda em todos os produtos e serviços autorizados **KANKEI**;
- Amplo conjunto de benefícios adicionais;
- Apoio reforçado nos dois primeiros meses de trabalho conjunto;
- Programa de premiações trimestrais.

2. Agente VIP

- Atuação na comercialização de produtos e serviços **KANKEI** em todo território nacional;
- Comissionamento diferenciado na venda e pós-venda em todos os produtos e serviços autorizados **KANKEI**;
- Atuação em todas as rotinas de pré e pós-venda;
- Amplo conjunto de benefícios adicionais;
- Apoio reforçado nos dois primeiros meses de trabalho conjunto;
- Programa de premiações trimestrais.

3. Consultores

- Atuação na prestação de serviços **KANKEI** podendo ser credenciado nas áreas de O&M, MARKETING;
- Participação na receita de serviços;
- Equipe para fomento do trabalho Consultor/Distribuidor;
- Suporte Técnico.

O que é ser um parceiro **KANKEI**

Um parceiro **KANKEI** independentemente de sua categoria, deve garantir a satisfação dos clientes através do correto dimensionamento das suas necessidades e da contínua prestação de serviço para o sucesso da sua implantação.

Para garantir o prestígio do parceiro **KANKEI** e de seus integrantes, é imperativo que as empresas e os profissionais estejam tecnicamente preparados e que se submetam aos critérios de credenciamento.

A principal medida do desempenho do parceiro, será o grau de satisfação dos clientes **KANKEI**, apurado regularmente pela **KANKEI** através de seus gerentes, que possibilitará uma auditoria comercial constante tornando assim nossas ações comerciais mais objetivas.

Além das vantagens particulares de cada categoria, tornando-se um Parceiro **KANKEI** a empresa terá:

- Possibilidade de utilizar o logotipo “**KANKEI PARTNER**”;
- Produtos e serviços em contínuo desenvolvimento para atendimento das necessidades do mercado;
- Treinamento extensivo a funcionários;
- Acertos de comissões mensais;
- Desconto em cursos eventuais;
- Suporte técnico comercial;
- Inserção da logo do Parceiro em todos os sites de domínio público da **KANKEI**.

Cada empresa poderá obter credenciamento em mais de uma categoria, desde que atenda integralmente os pré-requisitos de cada categoria distintamente.

Critérios básicos para credenciamento

Tendo sido aprovado e convidado pela **KANKEI** a participar do **Programa de Parceria** o candidato deverá:

1. Efetuar inscrição nos cursos de treinamentos correlatos a modalidade de parceria escolhida;
2. Ter frequência superior a 95% nos cursos previstos.
3. Avaliação de aproveitamento : atingir mínimo de 8 pontos de avaliação após término do treinamento. Não atingido esta pontuação, o candidato poderá refazer o treinamento e submeter-se a um novo teste de avaliação, num prazo máximo de 60 dias após a primeira.
4. Estar com a documentação da empresa e dos sócios em ordem, bem como ter referências positivas no mercado, entre outros critérios de avaliação cadastral **KANKEI**.

Etapas de integração **KANKEI**

1. Ler atentamente o Programa de Parceria **KANKEI**;
2. Ler o anexo que trata da modalidade de parceria com a **KANKEI**;
3. Tendo se identificado com o perfil, requisitos e objetivo da empresa, preencher a pré-qualificação anexa;
4. Enviar a ficha com um currículo ou portfólio da empresa – caso ainda não o tenha enviado;

5. Após uma pré-análise, a **KANKEI** entrará em contato para marcar uma reunião onde serão fornecidos mais detalhes sobre a empresa, sobre o Programa de Parceria **KANKEI** e as próximas etapas;
6. Fazer inscrição no treinamento inicial;
7. Ao longo do processo de treinamento, a empresa deverá apresentar a documentação que faz parte dos requisitos da categoria de parceria escolhida;
8. Após treinamento, a empresa candidata deve submeter seus colaboradores a testes de aproveitamento de classificação na **KANKEI**;
9. Aprovada, a empresa deverá assinar o contrato específico de sua categoria, cuja minuta encontra-se a disposição para análise após a apresentação dos documentos contratuais.
10. Início dos trabalhos conjuntos, apoiados pela **KANKEI**.

Observações gerais

A **KANKEI** reserva-se o direito de desclassificar o candidato durante a fase de treinamento e etapas posteriores, sem que para isso precise justificar-se. Por isso é imperativo que o candidato:

- Observe atentamente aos itens que tratam do perfil necessário ao Parceiro **KANKEI**;
- Que se empenhe em obter os resultados necessários nos treinamentos;
- Que esteja em ordem com a sua documentação e de seus sócios;
- Que não possua referências negativas no mercado, entre outros aspectos pessoais e profissionais.

Pagamento de comissionamentos

O calculo do comissionamento é feito após descontado 15% direto referente a impostos resultantes da Venda

Será exigido Nota Fiscal ou RPA para que efetive o pagamento.

Agente

O objetivo do trabalho de Agente **KANKEI** é atender comercialmente aos interessados em seus produtos, posicionando-se não como um simples vendedor, mas como um profissional de soluções em **MARKETING**.

Para isso, o Agente deverá estar capacitado para discutir assuntos de ordem organizacional e sistêmica com cada cliente, oferecendo os produtos **KANKEI** que melhor atendam as suas necessidades, demonstrando-os e pré definindo uma completa programação de serviços especializados **KANKEI**.

Perfil do Agente

Tenha experiência em setores administrativos de empresas, buscar novos clientes, mantendo-os comercialmente satisfeitos e prontos a nos recomendar ou a comprar outros produtos. A organização e métodos é uma característica que tem ajudado nossos agentes a mostrar segurança na venda, apressando-se assim o seu fechamento.

Valorizamos aqueles profissionais que tenham formação em Marketing ou administração, cursos de especialização em vendas, noções de O&M e experiência de trabalho em grandes corporações.

Além disso, aptidão para negócios é um requisito essencial para o total atendimento ao cliente, principalmente no que diz respeito a comercialização dos produtos e serviços **KANKEI**.

Para o desenvolvimento deste trabalho, a empresa credenciada como Agente **KANKEI** que contar com ferramentas próprias, como carro e notebook, possuirá um diferencial em relação a concorrência.

Remuneração dos serviços prestados pela empresa

Dentro de um período de apuração mensal, são aplicados percentuais sobre o valor efetivamente

pago pelo cliente, conforme o tipo de serviço comercializado:

- até 20 % de comissão sobre venda dos produtos – Licença de Uso
- até 10% de comissão sobre os serviços prestados pela Kankei;
- até 10% de comissão sobre a manutenção e suporte;
- 10 % de comissão na comercialização de cursos de treinamento;

o comissionamento varia para menor de acordo com o nível e necessidade de envolvimento da equipe Kankei no processo:

Item de redução na etapa de

- | | |
|------------------|-------|
| 1 - Prospecção | - 40% |
| 2 - Demonstração | - 20% |
| 3 - Negociação | - 40% |

Exemplo:

Uma empresa prospectada pela Agente (item 1), onde a Kankei fez a demonstração e negociação (itens 2 e 3), neste caso a comissão sobre a licença passará a ser de 8% (redução de 60%).

Remuneração **KANKEI**

A Kankei será remunerada em 10% sobre serviços executados pelo agente, negociados pela Kankei.

Buscando atender e suprir as necessidades dos Agentes no sentido de:

- fornecimento mensal de material promocional;
- fornecimento de material de suporte de venda;
- software Database Marketing;
- cópias dos software **KANKEI** de seu interesse;

A **KANKEI** reserva-se o direito de cobrar ou não uma taxa mensal, objetivando cobrir, assim, os seus gastos com os materiais e serviços prestados, acima descritos.

Benefícios adicionais

É importante destacar que, dependendo do desempenho do Agente e do resultado de seu trabalho, a **KANKEI** oferecerá uma série de benefícios adicionais, como:

- participação em feiras nacionais, regionais e internacionais;
- propaganda cooperada na Internet;
- cópias dos produtos **KANKEI**.

Responsabilidade

- Prospecção do cliente;
- Acompanhamento de demonstração técnica;
- Busca de respostas e dúvidas dos interessados;
- Montagem de proposta em conjunto com a **KANKEI**;
- Fechamento da venda;
- Acompanhamento da implantação do produto;
- Venda de novos produtos e serviços;
- Acompanhamento do relacionamento contratual.

A **KANKEI** oferece ao agente

- Apoio telefônico, via internet, pessoalmente ou por e-mail para resolução de dúvidas técnicas ou comerciais;
- Fornecimento de tabela de preços sugeridos, atualizadas;
- Realização de demonstração técnicas para seus clientes pela própria **KANKEI**;
- Balizamento das condições a serem propostas aos interessados;
- Apoio Jurídico e o fornecimento do contrato para o cliente;
- Indicações da própria **KANKEI** quanto a possíveis clientes em sua praça de preferência.

Etapas para integração

1. Ler informações contidas neste material.
2. Seguir as etapas descritas no material de apresentação do Programa de Parceria **KANKEI**.
3. Ao longo do processo de treinamento, a empresa deverá apresentar documentação que faz parte dos requisitos desta categoria:
 1. Cópia do contrato Social
 2. Cópia de Alterações contratuais
 3. Fotocópia do cartão de CNPJ (CGC)
 4. Fotocópia da inscrição Estadual e Municipal
 5. Curriculum dos Sócios
 6. **Atenção** – durante esta fase, a empresa candidata autoriza a **KANKEI** a tomar referências comerciais suas e de seus sócios, ficando desde já acertado que, por qualquer motivo em sua análise cadastral, a **KANKEI** poderá desclassificar a empresa candidata, sem que para isso precise justificar a sua decisão.
4. Início dos trabalhos conjuntos, serão apoiados pela Gerência de Vendas da **KANKEI**.

Agente VIP

O objetivo do trabalho de Agente VIP **KANKEI** é atender comercialmente aos interessados em seus produtos, posicionando-se não como um simples vendedor, mas como um profissional de soluções em MARKETING.

Para isso, o Agente VIP deverá estar capacitado para discutir assuntos de ordem organizacional e sistêmica com cada cliente, oferecendo os produtos **KANKEI** que melhor atendam as suas necessidades, demonstrando-os e pré definindo uma completa programação de serviços especializados **KANKEI**.

Perfil do Agente

Para tornar-se um Agente VIP **KANKEI**. Tenha alguma experiência em setores administrativos de empresas, com espírito empreendedor e trabalhar para buscar novos clientes, mantendo-os comercialmente satisfeitos e prontos a nos recomendar ou a comprar outros produtos. A organização e métodos é uma característica que tem ajudado nossos agentes a mostrar segurança na venda, apressando-se assim o seu fechamento.

Valorizamos aqueles profissionais que tenham formação em Marketing ou administração, cursos de especialização em vendas, noções de O&M e experiência de trabalho em grandes corporações.

Além disso, aptidão para negócios é um requisito essencial para o total atendimento ao cliente, principalmente no que diz respeito a comercialização dos produtos e serviços **KANKEI**.

Para o desenvolvimento deste trabalho, a empresa credenciada como Agente **KANKEI** que contar com ferramentas próprias, como carro e notebook, possuirá um diferencial em relação a concorrência.

Remuneração dos serviços prestados pela empresa

Dentro de um período de apuração mensal, são aplicados percentuais sobre o valor efetivamente pago pelo cliente, conforme o tipo de serviço comercializado:

- até 30 % de comissão sobre venda dos produtos – Licença de Uso
- até 10% de comissão sobre os serviços de análise e suporte, programação;
- até 30 % de comissão sobre a manutenção e suporte;
- 10 % de comissão na comercialização de cursos de treinamento, entre outros;

o comissionamento varia para menor de acordo com o nível e necessidade de envolvimento da equipe Kankei na seguinte proporção:

Item de redução na etapa de

1 - Prospecção, Demonstração e Negociação	- 50%
2 - Formatação, Instalação e Treinamento	- 20%
3 - Suporte e acompanhamento	- 30%

Exemplo:

Uma empresa prospectada pelo Agente, onde a Kankei fez a demonstração e negociação (item 1), e o Agente fará a instalação e treinamento (item 2) e o suporte e acompanhamento (item 3) a comissão sobre a licença passará a ser de 20%.

A Kankei não terá participação sobre o valor cobrado do cliente referente ao serviço de treinamento negociado e executado pelo Agente.

Buscando atender e suprir as necessidades dos Agentes no sentido de:

- fornecimento de material promocional;
- fornecimento de material de suporte de venda;
- licença de uso por prazo determinado dos produtos Kankei.

A KANKEI reserva-se o direito de cobrar ou não uma taxa mensal, objetivando cobrir assim, os seus gastos com os materiais e serviços prestados, acima descritos.

Benefícios adicionais

É importante destacar que, dependendo do desempenho do Agente e do resultado de seu trabalho, a KANKEI oferecerá uma série de benefícios adicionais, como:

- participação em feiras nacionais, regionais e internacionais;
- propaganda cooperada na Internet;
- cópias dos produtos KANKEI.

Responsabilidade

- Prospecção do cliente;
- Demonstração técnica;
- Busca de respostas e dúvidas dos interessados;
- Montagem de proposta em conjunto com a KANKEI;
- Fechamento da venda;
- Implantação e treinamento no produto;
- Venda de novos produtos e serviços;
- Relacionamento contratual.
- Suporte a Clientes e Agentes vinculados.

A KANKEI oferece ao agente

- Apoio telefônico, por internet, pessoalmente ou por e-mail para resolução de dúvidas técnicas ou comerciais;
- Fornecimento de tabela de preços sugeridos, atualizadas;
- Balizamento das condições a serem propostas aos interessados;
- Apoio Jurídico e o fornecimento do contrato para o cliente;
- Indicações da própria KANKEI quanto a possíveis clientes em sua praça de preferência.

Etapas para integração

1. Ler informações contidas neste material.
2. Seguir as etapas descritas no material de apresentação do Programa de Parceria KANKEI.
3. Ao longo do processo de treinamento, a empresa deverá apresentar documentação que faz parte dos requisitos desta categoria:
 1. Cópia do contrato Social
 2. Cópia de Alterações contratuais
 3. Fotocópia do cartão de CNPJ (CGC)
 4. Fotocópia da inscrição Estadual e Municipal
 5. Curriculum dos Sócios
 6. **Atenção** – durante esta fase, a empresa candidata autoriza a KANKEI a tomar referências comerciais suas e de seus sócios, ficando desde já acertado que, por qualquer motivo em sua análise cadastral, a KANKEI poderá desclassificar a empresa candidata, sem que para isso precise justificar a sua decisão.

Consultor

Em geral na aquisição dos produtos **KANKEI**, o cliente precisa da orientação de técnicos especializados que irão propor a otimização dos procedimentos internos.

Neste momento a **KANKEI** coloca a disposição de seus clientes uma equipe de suporte e de Consultoria, que irá fazer este trabalho, objetivando a máxima utilização dos produtos **KANKEI**.

Nós incentivamos os empreendedores a estarem envolvidos conosco nos projetos de implantação de nossos clientes. A alocação do seu serviço é trabalhada pelo nosso departamento Técnico Operacional.

Respeitamos e incentivamos o Consultor através de um esquema justo e amplo de apoio:

- Nós oferecemos treinamento e reciclagem gratuitas, acesso ao nosso plantão telefônico ou através de manuais técnicos atualizados.
- Exigimos que o Consultor trabalhe exclusivamente para a **KANKEI**, no que tange a trabalhos a serem realizados a empresas fornecedoras de produtos similares.
- Somos rigorosos na seleção de nossos Consultores, assegurando-se assim um relação sólida e duradoura.

Perfil do Consultor

Procuramos um profissional maduro, com espírito empreendedor, que irá vestir a nossa camisa e trabalhar muito para absorver os conceitos de nossos produtos e serviços, além de buscar a efetiva utilização dos sistemas pelas empresas.

Para ser um Consultor **KANKEI**, o candidato precisará trazer consigo uma bagagem na área de Network, que lhe irá assegurar a execução dos seus objetivos básicos e facilitar na compreensão dos nossos produtos. Em geral, consultores independentes, profissionais de informática, além de empresas de consultoria.

Remuneração

Em geral o preço da consultoria/assessoria é negociado entre a **KANKEI**, Consultor e Cliente. Dentro de um período de apuração quinzenal, são aplicados percentuais sobre o valor efetivamente pago pelo cliente, conforme o tipo de serviço prestado:

Tabela

Kankei 40%
Consultor 60%

Datas de pagamento:

- Mensalmente, conforme calendário pré-definido.

Condição para pagamento da Remuneração:

- 1) primeiro que tenha sido confirmado o pagamento por parte do cliente (Remuneração pela baixa do Título) dentro das datas previstas no Calendário de Obrigações,
- 2) segundo que o Consultor apresente sua Nota Fiscal ou RPA correspondente à Prestação de serviços de Consultoria/Assessoria à **KANKEI**.

Etapas para integração

1. Ler informações contidas neste material.
2. Seguir as etapas descritas no material de apresentação do Programa de Parceria **KANKEI**.
3. Ao Longo do processo de treinamento, a empresa deverá apresentar documentação que faz parte dos requisitos desta categoria:
 1. Cópia do contrato Social

-
2. Cópia de Alterações contratuais
 3. Fotocópia do cartão de CNPJ (CGC)
 4. Fotocópia da inscrição Estadual e Municipal
 5. Currículo dos Sócios
 6. **Atenção** – durante esta fase, a empresa candidata autoriza a **KANKEI** a tomar referências comerciais suas e de seus sócios, ficando desde já acertado que, por qualquer motivo em sua análise cadastral, a **KANKEI** poderá desclassificar a empresa candidata, sem que para isso precise justificar a sua decisão.
4. Aprovada, a empresa deverá assinar o contrato de Consultoria, cuja minuta encontra-se a disposição para análise após a apresentação dos documentos contratuais.
 5. Início dos trabalhos conjuntos, serão apoiados pela Gerência de Vendas da **KANKEI**.

Contatos

KANKEI SOFTWARE E CONSULTORIA

AL. DR. CARLOS DE CARVALHO 655, CJTO 8 E 9

80.430-180

Curitiba – PR - BRASIL

Telefone: (41) 3014-5538

ronaldo@kankei.com.br

www.kankei.com.br

Esse documento está sujeito a alterações sem aviso prévio.