



PROGRAMME NETSUITE POUR LES FOURNISSEURS DE SOLUTIONS

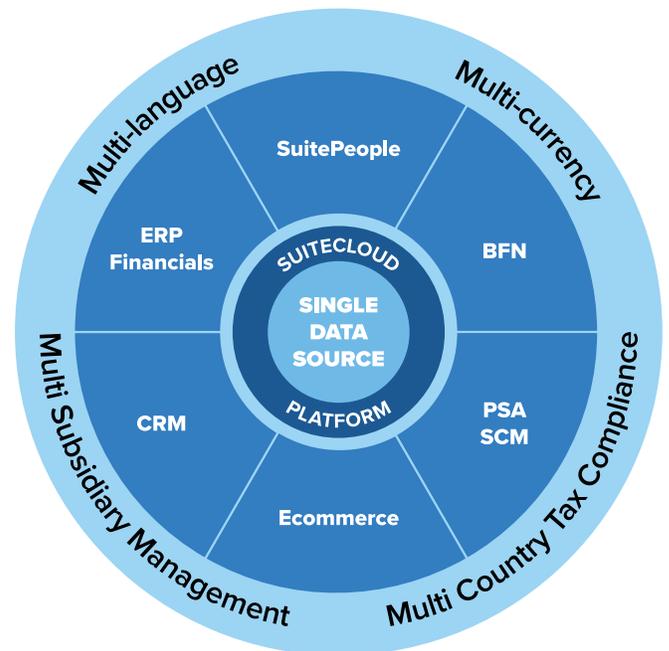
Découvrez SuiteLife avec le leader de l'ERP Cloud

Bienvenue dans SuiteLife

En devenant prestataire de solutions NetSuite, vous aurez accès à SuiteLife, notre programme d'engagement à la pointe de la technologie. SuiteLife vous permettra de vendre et d'implémenter NetSuite rapidement. De plus, la formation et l'assistance continues que reçoivent les partenaires NetSuite vous permettront de développer votre activité et de vous assurer que chaque engagement client offre des résultats positifs.

Le programme NetSuite Solution Provider

est conçu pour les fournisseurs de logiciels expérimentés souhaitant développer leur activité. La suite logicielle Finance/ERP Cloud de NetSuite comprend la comptabilité, le CRM et le e-commerce. Vos clients et prospects seront rapidement convaincus de la solution et vous permettra d'acquérir de nouveaux clients et augmentera votre chiffre d'affaires.



Nous recherchons des partenaires qui partagent notre vision, investissent dans des ressources dédiées de vente et de livraison et ont pour ambition de dégager les meilleures marges du secteur.

Des revenus substantiels et récurrents

Grâce au modèle exclusif de partage des revenus de NetSuite, vous dégagerez chaque année une marge sur les ventes de logiciels en boîte aux clients existants, créant ainsi un revenu régulier et un flux de trésorerie mensuel.

Élargissez votre clientèle

NetSuite vous aide à développer rapidement votre base clients en leur permettant d'automatiser leurs processus de gestion interne, de réduire leurs coûts et leur maintenance informatique, de prendre de meilleures décisions et de favoriser la collaboration.

Élargissez votre portée commerciale

Grâce à une technologie de personnalisation approfondie, vous pouvez désormais répondre aux besoins d'un secteur puis répliquer ce compte à chaque vente aux entreprises du même marché cible.

Comment devenir un fournisseur de solutions NetSuite performant ?

Chez NetSuite, notre vaste communauté de fournisseurs de solutions partage une même vision et une même approche du métier et de la réussite. Nos partenaires les plus performants adoptent l'approche suivante :

- **Expertise en applications financières et CRM**

Pour réaliser un retour sur investissement significatif, les fournisseurs de solutions qualifiés doivent avoir une solide connaissance pratique de la comptabilité financière ainsi que des solutions ERP et CRM pour les moyennes et grandes

entreprises. Cette expertise permet à vos clients d'obtenir le service dont ils ont besoin lors de la conception, de la mise en œuvre et du déploiement de leur solution de gestion d'entreprise. NetSuite complète l'expertise de nos partenaires grâce à des formations et certifications en ligne ou présentiellelles.

- **Ressources de vente dédiées**

Les partenaires dont les commerciaux sont motivés obtiennent des résultats immédiats. Ces commerciaux ont des quotas de licences d'exploitation NetSuite afin de s'assurer que les objectifs de revenus prévus sont atteints. La plupart des partenaires NetSuite atteignent très rapidement leur seuil de rentabilité et bénéficient de cet investissement commercial dédié.

- **Expérience méthodologique**

Pour maximiser leur potentiel commercial, les fournisseurs de solutions performants doivent avoir un consultant dans leur équipe qui sache parfaitement mettre en œuvre des applications logicielles commerciales, développer des processus métier personnalisés et convertir les données financières et comptables.

Quelles sont les meilleures pratiques pour optimiser les résultats de NetSuite ?

Comme pour toute activité commerciale, l'acquisition et la fidélisation de la clientèle sont essentielles pour réussir. Les partenaires NetSuite les plus performants utilisent les pratiques suivantes pour optimiser leurs résultats :

- **Spécialisation sectorielle/marchés verticaux**

Les partenaires les plus performants se concentrent sur des secteurs verticaux où ils exploitent leur expertise en personnalisant l'offre à des domaines et produits pour proposer des solutions et services à forte valeur ajoutée au sein d'une verticale. NetSuite complète votre spécialité grâce à nos propres solutions logicielles. Elles aident vos clients à être plus rapidement opérationnels grâce aux capacités de notre suite de gestion d'entreprise dans le cloud.

- **Expertise en matière de génération de leads/demande**

Pour atteindre vos objectifs, il est essentiel d'investir dans des ressources marketing spécialisées, expertes en génération de demande pour la vente de logiciels professionnels. NetSuite accélère vos efforts de génération de prospects grâce à des outils marketing co-brandés, des modèles de campagnes et des ressources marketing partagées.

- **Un produit/un marché**

Avec NetSuite, nos fournisseurs de solutions peuvent offrir à leurs clients une solution logicielle de gestion d'entreprise unique, intégrée et puissante. Les partenaires qui fournissent des services complémentaires à la solution NetSuite peuvent raccourcir leurs cycles de vente et apporter la preuve de la rapidité de leur retour sur investissement auprès de leurs clients et prospects.

Avantages pour les partenaires

En tant que partenaire, vous bénéficierez d'un partage des revenus inégalé sur les nouvelles licences et les renouvellements, d'une généreuse provision de coopération, d'une assistance partenaire et plus encore.

Avantages financiers	
Revenus/marge nouvelle licence	30 % à 50 %
Revenus récurrents/Marge sur renouvellements	10 % à 30 %
Revenus Services et Assistance	15 %
Produits à usage interne	<input checked="" type="checkbox"/>
Avantages pour les ventes et le marketing	
Support commercial d'une équipe dédiée et expérimentée	<input checked="" type="checkbox"/>
Centre de ressources en libre-service à la demande	<input checked="" type="checkbox"/>
Enregistrement des prospects en temps réel	<input checked="" type="checkbox"/>
Utilisation des logos et marques commerciales de NetSuite	<input checked="" type="checkbox"/>
Éditions co-brandées pour vos clients	<input checked="" type="checkbox"/>
Campagnes marketing personnalisables	<input checked="" type="checkbox"/>
Comptes de démonstration gratuits	<input checked="" type="checkbox"/>
Nombre illimité de comptes d'essai	<input checked="" type="checkbox"/>
Fonds de marketing coopératif	

Pour plus d'informations sur l'adhésion au programme NetSuite Solution Provider, envoyez votre demande à solutionproviders@netsuite.com ou rendez-vous sur www.netsuite.com/partners.

Avantages techniques	
SuiteAnswers	<input checked="" type="checkbox"/>
Assistance Premium	<input checked="" type="checkbox"/>
Assistance partenaire avancée (APS)	<input checked="" type="checkbox"/>
Ingénierie des ventes et assistance à la démonstration de produits	<input checked="" type="checkbox"/>
Développement/ Comptes justificatifs illimités	<input checked="" type="checkbox"/>
Formation au pré-lancement	<input checked="" type="checkbox"/>
Plannings et documentation de pré-lancement	<input checked="" type="checkbox"/>
Accès au cloud de formation en ligne	<input checked="" type="checkbox"/>
Intégration accélérée Formation	<input checked="" type="checkbox"/>
Test de certification	<input checked="" type="checkbox"/>
Pass SuiteWorld	<input checked="" type="checkbox"/>
Bilan prévisionnel	Partenaires avec + de 30 employés
Conditions du programme	
Expérience	Démonstration de vente et de mise en œuvre en comptabilité, ERP, CRM et/ou applications d'e-commerce
Équipe dédiée (au minimum)	(1) Ventes, (1) Pré-vente et (1) Livraison/Mise en œuvre
Contrat signé et Plan de ventes	<input checked="" type="checkbox"/>
Engagement de ventes nouvelles licences (an)	100 000 USD