PARTNER-PROGRAMM

01 WAS IST ANDERS AN THE REAL DEAL?

Unser Partnerprogramm ist echt.

Damit meinen wir ein Dankeschön von Herzen für eine gute Zusammenarbeit und eine Belohnung, die bei denen ankommt, die das Projekt zum Erfolg geführt haben: Das Team.

Wir wünschen uns eine gute Partnerschaft auf allen Ebenen in der Agentur und insbesondere dort, wo die tägliche Arbeit stattfindet – das ist uns wichtig.

02 WER IST GENAU GEMEINT?

Alle, die in der Agentur an dem Shop/Projekt arbeiten. Unser Ziel ist es, dass unser Programm da wirkt, wo im Tagesgeschäft die Tickets erledigt und Projekte umgesetzt werden. Letztendlich profitiert auch der Kunde von The Real Deal, da seine Dienstleister-Konstellation nicht auf Provisionszahlungen beruht, sondern auf einer Zusammenarbeit, die inhaltlich und technologisch Synergien schafft.

03 WIE WERDET IHR SCALECOMMERCE PARTNER:IN?

Ab dem zweiten Kunden seid ihr dabei. Wenn wir zusammen zwei oder mehr Shops betreuen und diese durch eure Agentur bei uns platziert wurden, seid ihr unser:e Partner:in.

Die Dauer der Partnerschaft ergibt sich aus der kontinuierlichen Betreuung der Kunden. Generell gilt: wir glauben an eine gut gelebte Partnerschaft und nicht an clever formulierte Paragraphen und darum war es das auch schon in Sachen Regularien.

Was ist anders an THE REAL DEAL?
Unser Partnerprogramm ist echt.

04 WELCHE LEISTUNGEN UND VORTEILE ERHALTEN SCALECOMMERCE PARTNER:INNEN?

Auch hier haben wir uns für ein simples System entschieden. In Zweierschritten könnt ihr aus folgenden Leistungen wählen:

- Tages-Workshop
- Team Party / Incentive
- Hack-Adventure in Berlin
- Budget & Brain für Kunden-Events

the Real Deal

https://scale.sc commerce

05

FÜR JEDEN ZWEITEN KUNDEN:

Wir haben den zweiten Shop, den wir zusammen betreuen! Dann heißt es: Bonus aussuchen, denn ihr erhaltet einen Bonus eurer Wahl. Und dann geht es in Zweierschritten weiter. Für jeden weiteren zweiten Shop ist ein Bonus fällig. Die Leistungen gelten jährlich, können gerne gesammelt werden und bis zum 31. Mai des Folgejahres eingelöst werden. Beispielsweise könnten wir für einen Workshop-Tag anreisen und abends noch eine fette Party fürs Team schmeißen.

06

DIE BONI EN DETAIL:

Workshop-Tag: Du und dein Team erhalten einen kostenlosen Tages-Workshop zu einem Inhalt eurer Wahl. Bei unserem aktuellen Stundensatz entspricht dies einem Gegenwert von 1.344,- Euro. Was wir an diesem Tag erarbeiten obliegt euch. Wir können es für ein internes Projekt, eine Weiterbildung, für einen Kunden nutzen oder aber auch eine Leistung von uns an das Kunden-Projekt weiter berechnen. Der Tag gehört euch.

07

TEAM INCENTIVE

Salopp gesagt: Wir schmeißen die Party. Dahinter steckt mehr als nur Bier und Würstchen: wir möchten mit euch Zeit verbringen und uns austauschen, kennenlernen. Wir überlegen uns einen netten Rahmen und stimmen diesen mit einem Ansprechpartner von euch ab. Das Budget beträgt max 1.400,- Euro.

08

HACK-ADVENTURE IN DER ECOMMERCE WG IN BERLIN

Bei diesem Event verreist ihr in die E-Commerce WG nach Berlin und trefft auf unser Tekkie-Team. Wir laden bis zu vier Personen von eurem Team ein, um mit uns gemeinsam zu hacken.

- Ihr reist als Team an: mindestens zwei und maximal vier Personen
- Anreise Donnerstag und Abreise Samstag
- 200 qm mega-coole Dachgeschosswohnung in Berlin mit zwei Schlafzimmern, zwei Bädern und jeder Menge Platz zum Coden.
- Wir zahlen die Anreise für bis zu vier Personen, Unterkunft und Verpflegung. Fußläufig ist ein Hotel, so dass jeder ein einzelnes Zimmer haben wird.

09

BUDGET & BRAIN FÜR EUREN KUNDEN-TAG

Ihr plant einen Kunden-Tag und sucht nach Inhalten und auch Budget. Talk to us! Gerne könnt ihr Euro 1.500,-- für das Event von uns einplanen und wir stehen auch für die inhaltliche Gestaltung der Agenda als Sparring-Partner zur Verfügung.

10

WELCHE VORAUSSETZUNGEN GIBT ES?

Klingt gut? Es gibt nur eine Bedingung: Uns ist wichtig, dass unsere Kunden erfolgreich sind und von der Zusammenarbeit von uns profitieren. Um das zu erreichen, arbeiten wir kontinuierlich daran unser Best-Practice-Bundle zu verbessern und sowohl die Tools als auch Services daraus schrittweise bei unseren Kunden einzuführen. Ihr als Agentur verpflichtet euch dazu, dass die Shops eurer Kunden stets auf einer supporteten PHP Version laufen.

OKAY ... WIR SIND DABEI!

Und wie bei jedem guten Deal gilt der Handschlag oder ihr könnt auch gerne ganz offiziell unterschreiben.

Unterschrift eines „realen“ Partners von ScaleCommerce

Ihr möchtet reden? Über uns, den Deal?

Sehr gern, am besten erreicht ihr uns unter +49 30 555 72 29 67 oder sales@scale.sc