



RD Station

O Programa de Parceria da Resultados Digitais

Versão 4.0 Agosto/2018



Parceria significa colaboração em prol de um objetivo comum. Quando olhamos para o Programa de Parceria da RD, vemos que esse trabalho conjunto é a base sólida que sustenta tudo o que foi construído até agora. Cada nova ideia, conteúdo, treinamento ou processo surgiu com a influência e a participação de milhares de parceiros, que nos ajudam a continuar evoluindo. Formamos um exército de empresas que querem se desafiar todos os dias, perseguindo metas de excelência e resultados cada vez mais impressionantes, apesar de todas as dificuldades.

Parceria também significa confiança, e é essa relação que garantiu o sucesso da nossa aliança até agora. Nosso trabalho conjunto cria novos negócios, transforma empresas, gera empregos, influencia os mais jovens e os mais velhos, realiza sonhos e muda a realidade do mercado à nossa volta. Aqui na RD, temos um orgulho imenso em fazer parte da história desse movimento que colocou novamente as luzes sobre o trabalho de quem mais se preocupa com o sucesso e o crescimento de outras empresas.



Eric Santos
CEO da Resultados Digitais

DESTAQUES DO PROGRAMA

ANTECIPAÇÃO DE COMISSÃO

Os parceiros que tiverem uma boa performance e alcançarem os níveis Gold, Platinum ou Diamond passarão a receber as comissões por novas vendas do RD Station de forma antecipada, não mais no fechamento de cada trimestre.

PROTAGONIZAÇÃO DE ESTUDOS DE CASOS

Os parceiros tem a possibilidade de protagonizar estudos de casos exclusivos com a RD, que serão disponibilizados em nosso Blog de Agências e também em nosso Marketplace.

CONSULTORIA ESPECIALIZADA DE NEGÓCIOS

Além dos consultores tradicionais que irão auxiliar o parceiro com o fechamento de novos negócios e a gestão do sucesso do cliente, os parceiros que atingirem os níveis Platinum e Diamond na Parceria receberão também o apoio de uma consultoria focada em aconselhar o CEO da agência para organizar e acelerar seus processos de crescimento.

CONTA GRATUITA DO RDSM

Benefício para utilizar uma licença do software RD Station Marketing sem custos para o site do Parceiro.

ORÇAMENTO PARA CO-MARKETING

Verba direcionada para incentivos em projetos de marketing (eventos, treinamentos, etc) com coparticipação entre RD e parceiros.

UTILIZAÇÃO DE MATERIAIS WHITELABEL PARA GERAÇÃO DE LEADS

O parceiro alocado nas categorias que tenham esta previsão, tem direito de usufruir de materiais disponibilizados pela Resultados Digitais para geração de leads em seu site, através da utilização do software RD Station Marketing pelo Parceiro.

ACESSO GRATUITO À RD UNIVERSITY

A Universidade Corporativa da RD irá disponibilizar gratuitamente treinamentos e cursos de capacitação para as equipes dos parceiros desde o início da Parceria, de forma a garantir o desenvolvimento dos profissionais da agência.

COTA DE PATROCÍNIO GRATUITA NO RD SUMMIT

Parceiros que chegarem ao nível Diamond estarão elegíveis a receber uma cota de patrocínio custeada pela própria Resultados Digitais para o evento RD Summit, além de orientações para obter um ótimo aproveitamento comercial do evento

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

Quanto mais o Parceiro se destacar e atingir os requisitos de sucesso do Programa, será recompensado em diversas frentes e poderá conquistar ainda mais benefícios de acordo com seu desenvolvimento.



1. FINANCEIROS

Comissão sobre novas vendas

NÍVEIS: MEMBER, MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O parceiro receberá comissão pelas vendas de RD Station que fizer a seus clientes. A comissão será baseada no ticket médio* da conta vendida e será válida somente durante os primeiros 12 (doze) meses de contrato. O valor pago varia de acordo com o nível em que o parceiro se encontra e os pagamentos serão repassados ao final de cada trimestre (abril, julho, outubro e janeiro).

*Valor total do contrato dividido pelo número de meses contratados. Ou seja, um contrato anual de R\$ 6.000 / 12 meses = 500 reais. O percentual anual é aplicado sobre os 500 reais - e não sobre o valor total do contrato.

Comissão de renovação de contrato

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O parceiro receberá um bônus caso o contrato de uma conta do RD Station vendida por ele seja renovado após o 12º mês. O percentual é aplicado sobre o ticket médio do 13º mês da conta, somente após o pagamento do cliente.

*Não serão calculados percentuais parciais.

SILVER: 40% DO TICKET MÉDIO

GOLD: 60% DO TICKET MÉDIO

PLATINUM: 80% DO TICKET MÉDIO

DIAMOND: 100% DO TICKET MÉDIO

Bônus para pagamentos adiantados

NÍVEIS: MEMBER, MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Serão pagos bônus de comissão para as novas vendas e retenção de clientes realizadas com pagamento antecipado dentro das condições comerciais da Resultados Digitais. O percentual será aplicado sobre o ticket médio da conta que antecipar o pagamento do período contratado.

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

Antecipação de comissão

NÍVEIS: GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Haverá um pagamento antecipado da comissão a cada nova conta do RD Station vendida pelo parceiro que esteja alocado nas categorias acima. Serão contabilizadas as vendas feitas mensalmente e o pagamento será repassado no mês seguinte ao fechamento do contrato.

Elegível para Plano de Investimento

NÍVEL: DIAMOND

Possibilidade de aplicação e seleção para recebimento de aporte financeiro do fundo de investimento da Resultados Digitais para desenvolvimento da empresa do parceiro.



2. SUPORTE , EDUCAÇÃO

Consultor de novos negócios (Farmer)

NÍVEIS: MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O Farmer é um consultor especialista em vendas que auxilia o parceiro a fechar novos clientes de Inbound Marketing com o RD Station. Seu papel é ajudar na qualificação de oportunidades, construção de briefing, abordagem comercial, montagem e apresentação de proposta, negociação e possíveis dúvidas.

Gerente de Sucesso (CS)

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O CS é um consultor estrategista, responsável por apoiar, validar, construir e direcionar juntamente com o parceiro a estratégia de Inbound Marketing de cada cliente que for atendido no âmbito de nossa parceria, além de zelar pelo sucesso do projeto.

Acesso à RD University

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Acesso gratuito à plataforma de educação à distância e aos cursos de certificação da Resultados Digitais, com objetivo de educação e desenvolvimento dos profissionais da equipe do parceiro.

Elegível para treinamentos em grupo

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Oportunidade de participar de capacitações em grupo oferecidas gratuitamente pelo time de treinamento da Resultados Digitais aos parceiros.

Consultoria Especializada de Business

NÍVEIS: PLATINUM, DIAMOND

Consultoria de especialistas em desenvolvimento de negócios, que irá aconselhar os responsáveis por decisões estratégicas da equipe do parceiro (CEO e diretoria). O objetivo é representar os interesses do parceiro na RD e contribuir para o seu desenvolvimento rápido na Parceria.

Partner Executive Council

NÍVEIS: PLATINUM, DIAMOND

Participação em encontros exclusivos para parceiros Platinum , Diamond e/ou que ganharam o Prêmio de Agências. Este comitê tem foco em negócios e alinhamento de estratégias de nossa parceria, com passagem e hospedagem do representante da agência paga pela Resultados Digitais.



3. RECURSOS DE MARKETING E VENDAS

Conta gratuita do RD Station para a agência

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Conta do RD Station sem custo que deverá ser usada exclusivamente para a estratégia de Inbound Marketing do próprio parceiro.

Direito de utilizar o logo de Parceiro da RD

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Permissão para incluir o selo de Parceiro RD em sua comunicação.

Listagem no Marketplace oficial da RD

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Possibilidade de aparecer na lista de parceiros no Marketplace oficial da RD.

Elegível para utilizar materiais whitelabel para geração de leads

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Possibilidade de utilizar materiais educativos da RD com aplicação da própria marca do parceiro para geração de leads.

Protagonização de estudos de caso de clientes

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Possibilidade do parceiro ser convidado a protagonizar um estudo de caso de um cliente ou da própria agência a ser publicado no site e/ou blog de agências da Resultados Digitais.

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

Elegível para desenvolver materiais de co-marketing exclusivos

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Elegível para a produção de materiais em parceria com a RD para a geração de leads da agência.

Elegível para receber incentivos financeiros para ações de marketing

NÍVEIS: GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O parceiro poderá contar com apoio da RD para desenvolvimento de ações de Marketing, como eventos, treinamentos, workshops, entre outros. As propostas estarão sujeitas à aprovação e deverão ser encaminhadas através do seu Gerente de Sucesso.

Elegível para receber oportunidades qualificadas de vendas

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O parceiro poderá ser escolhido para receber oportunidades comerciais proporcionadas pela RD.



4. COMUNIDADE

Elegível para Testes Beta do RD Station Marketing

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

O parceiro poderá ser convidado a utilizar, testar e dar seu feedback sobre as novas funcionalidades do RD Station, antes de seu lançamento oficial.

Ingressos grátis para o RD on the Road

NÍVEIS: SILVER (1 INGRESSO), GOLD (2 INGRESSOS), PLATINUM (3 INGRESSOS), DIAMOND (5 INGRESSOS)

Ingressos válidos exclusivamente para o RD on the Road da praça mais próxima.

*De acordo com a disponibilidade e dentro da data limite para inscrição.

Ingressos serão contabilizados de acordo com o nível do parceiro 30 dias antes da realização do evento.

Ingressos grátis para o RD Summit

NÍVEIS: SILVER (1 INGRESSO), GOLD (2 INGRESSOS), PLATINUM (3 INGRESSOS), DIAMOND (5 INGRESSOS)

*De acordo a disponibilidade e dentro da data limite para inscrição.

Ingressos serão contabilizados de acordo com o nível do parceiro 90 dias antes da realização do evento

Acesso ao RD Partner Day

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Convite à participação presencial no evento gratuito e exclusivo para parceiros da RD.

Comunidade de Parceiros RD

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Participação da Comunidade de Parceiros RD para colaboração, networking, integração entre o ecossistema de partners da RD.

Elegível para participar de premiações da RD

NÍVEIS: SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Elegibilidade para concorrer às principais premiações da RD, como o Prêmio Agência de Resultados.

Acesso prévio para patrocinar eventos da RD

NÍVEIS: GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Pré-vendas para as cotas de patrocínio de eventos da RD.

Cota de patrocínio gratuita no RD Summit

NÍVEIS: DIAMOND

Cota gratuita de patrocinador no RD Summit.

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

FINANCEIROS

	MEMBER STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
Comissão sobre novas vendas (primeiros 12 meses)	200%	200%	240%	260%	280%	300%
¹ Bônus Pagamentos Adiantados (novas vendas)	80%	60%	80%	100%	100%	100%
Comissão de Renovação de Contrato	-	-	40%	60%	80%	100%
² Bônus Pagamento Adiantado (renovação de contrato)	-	-	15%	20%	25%	30%
Antecipação da Comissão	-	-	-	✓	✓	✓
Elegível para o Plano de Investimento	-	-	-	-	-	✓

¹ Caso a revenda pague adiantado o contrato do RD Station Marketing, o parceiro terá um adicional em sua comissão, de acordo com o percentual de "bônus de adiantamento (novas vendas)" definido para cada categoria.

² Caso a revenda, quando houver uma renovação de contrato, faça o pagamento adiantado do RD Station Marketing, o parceiro terá um adicional em sua comissão, de acordo com o percentual de "bônus de adiantamento (retenção de clientes)" definido para cada categoria.

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

SUPOORTE E EDUCAÇÃO

	MEMBER STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
Consultor de Novos Negócios (Farmer)	✓	-	✓	✓	✓	✓
Gerente de Sucesso (CS)	-	-	✓	✓	✓	✓
RD University	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Elegível para treinamentos em grupo	Online	Online	Online	Presencial	Presencial	Presencial
Consultoria Especializada de Business	-	-	-	-	✓	✓
Partner Executive Council	-	-	-	-	✓	✓

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

RECURSOS DE MARKETING E VENDAS

	MEMBER STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
Conta gratuita do RD Station para a agência	Pro 5K leads	Basic 5k leads	Pro 25K leads	Pro 50K leads	Enterprise 200K leads	Enterprise 200K leads
Direito de utilizar o logo de parceiro da RD	-	-	✓	✓	✓	✓
Listagem no Marketplace oficial da RD	-	-	✓	✓	Destacado	Destacado
Elegível para utilizar materiais whitelabel para geração de leads	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Elegível para estudos de caso de clientes	-	-	Guest post no blog de Agências	Caso Escrito no Marketplace	Caso c/ video no Marketplace	Caso c/ video no Marketplace
Desenvolver materiais de co-marketing exclusivos	-	-	✓	✓	✓	✓
Incentivo financeiro para projetos de marketing	-	-	-	✓	✓	✓
Elegível para receber oportunidades qualificadas de vendas	-	-	✓	✓	✓	✓

BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

COMUNIDADE

	MEMBER STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
Elegível para o preview de recursos beta do RD Station	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Ingressos gratuitos para o RD on the Road	-	-	1	2	3	5
Ingressos gratuitos para o RD Summit	-	-	1	2	3	5
Acesso ao Partner Day	-	-	✓	✓	✓	✓
Acesso à comunidade de parceiros	✓	✓	✓	✓	Canal exclusivo	Canal exclusivo
Elegível para participar de premiações da RD	-	-	✓	✓	✓	✓
Acesso prévio para patrocinar eventos da RD	-	-	-	✓	✓	✓
Cota de patrocínio gratuita no RD Summit	-	-	-	-	-	✓

REQUISITOS DO PROGRAMA

Aqui iremos abordar os requisitos necessários para a entrada, evolução e mudança de nível dentro do programa. Os pontos mais importantes para atingir o sucesso com a prestação de serviços de Inbound Marketing, como a educação contínua da equipe, a entrega de resultados e a retenção de clientes serão, mais do que nunca, valorizados. Com isso, buscamos esclarecer as expectativas da RD para com os parceiros e mostrar de forma mais transparente os principais indicadores de performance.

1. REQUISITOS DO PROGRAMA

Aderir aos Termos do Programa de Parceria (anualmente)

NÍVEIS: MEMBER , MEMBER (STARTER), SILVER, GOLD, PLATINUM, DIAMOND

Todos os parceiros, independente do nível de parceria, precisarão assinar o Contrato de Parceria com a RD e renová-lo anualmente para fazerem parte do Programa de Parceria.

Onboarding (período Starter)

NÍVEIS: MEMBER (STARTER)

Implementação com consultores especializados para capacitação do parceiro, abrangendo a metodologia inbound, RD Station e processo para ativação das contas dos primeiros clientes atendidos pelo parceiro dentro dos primeiros 6 meses de parceria.

REQUISITOS DO PROGRAMA

2. REQUISITOS DE VENDAS

Mínimo de Receita Recorrente Mensal gerenciada pelo parceiro

Para manter o seu nível no Programa de Parceria, o parceiro precisa gerenciar uma receita mensal mínima, proveniente de vendas de contas do RD Station.

IMPORTANTE:

STARTER: Trazer uma nova conta com o MRR de R\$ 300,00 (Valor inicial de entrada)

**O parceiro em período Starter tem 6 meses para atingir R\$1.100, se certificar na trilha Starter e ativar todas as suas vendas para se tornar parceiro SILVER.*

***O parceiro da categoria MEMBER necessita de R\$1.500, possuir um Net Revenue Churn de até 0,75% e estar certificado na trilha Starter para se tornar parceiro SILVER.*

SILVER: R\$1.100,00/ R\$ 1.500,00

GOLD: R\$ 6.000,00

PLATINUM: R\$ 15.000,00

DIAMOND: R\$ 30.000,00

3. REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO

O parceiro, para manter seu nível em nossa parceria, deverá estar certificado em nossos treinamentos. É necessário que a agência possua ao menos um funcionário em cada certificação.

Nível de Certificação	Certif. Ag. de Sucesso , Marketing	Certif. Ag. de Resultado (categorias)
Pré-Parceiro	✓	✓
Member (Starter)	✓	✓
Silver	✓	✓
Gold	✓	✓
Platinum	✓	✓
Diamond	✓	✓

Cada nível de certificação será composto por cursos de temas diversos (como Marketing, Vendas, Customer Success, Gestão) que a RD considera indispensáveis.

4. REQUISITOS DE SUCESSO DO CLIENTE

Ativação

NÍVEIS: MEMBER (STARTER)

Após vender uma conta do RD Station, o parceiro deverá ativá-la dentro de um período de até 60 dias. Esse requisito é aplicado somente para o parceiro Starter que precisa ter 100% das contas ativadas.

Net Revenue Churn Mensal (em 12 meses)

É a métrica que representa a evolução da carteira de clientes gerenciados pelo parceiro nos últimos 12 meses.

IMPORTANTE:

Como funciona a conta:

$$\frac{\text{(Soma do Churn}^1 \text{ em 12 meses)} - \text{(Soma de Expansion}^2 \text{ em 12 meses)}}{\text{(Soma de MRR}^3 \text{ acumulada em 12 meses)}}$$

¹Churn: o valor da receita perdida do parceiro devido aos cancelamentos das vendas gerenciadas.

²Expansion: o valor proveniente do aumento das mensalidades pagas pelas vendas gerenciadas pelo parceiro, devido ao crescimento da base de leads de sua conta e/ou upgrade de plano.

³MRR: Receita mensal gerenciada pelo parceiro.

Entenda melhor entrando em contato com o seu Gerente de Sucesso!

REQUISITOS DO PROGRAMA

	MEMBER STARTER	MEMBER	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
Aderir aos Termos do Programa de Parceria	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Onboarding	✓	-	-	-	-	-

REQUISITOS DE VENDAS

Mínimo de receita recorrente mensal administrada pelo parceiro	R\$ 300	-	Starter: R\$1.100 R\$1.500	R\$6.000	R\$15.000	R\$30.000
--	---------	---	--------------------------------------	----------	-----------	-----------

REQUISITOS DE SUCESSO DO CLIENTE

Ativação	-	-	Starter: 100% -	-	-	-
Net Revenue Churn (em 12 meses)	-	-	Starter: - 0,75%	0,50%	-0,25%	-0,50%

REQUISITOS DE CERTIFICAÇÃO

[Pré-Parceiro] Certif. Ag. de Sucesso , Marketing	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Certif. Ag. de Resultado (categorias)	✓	✓	✓	✓	✓	✓

FAQ

PERGUNTAS FREQUENTES

Quando começa a valer o Novo Programa?

O novo programa entra em vigor no dia 01 de agosto de 2018 para todos parceiros da RD.

Se eu não me adequar mais aos requisitos do nível de parceria em que estou agora, vou perder meu status?

Todos os parceiros serão alocados nos níveis condizentes com seus resultados.

Você pode sempre verificar suas métricas no RD Station Partners ou conversar com os seus gerentes de vendas e/ou sucesso.

Qual a periodicidade das revisões de Nível da Parceria?

As revisões de nível da parceria acontecem mensalmente, para upgrade de categoria.

A cada seis meses, a contar da data de assinatura do parceiro e/ou data de upgrade de categoria, o parceiro será reavaliado e poderá ser realocado em categoria inferior mais adequada (downgrade de categoria).

Qual a validade do selo de parceria?

A validade do selo de parceria será enquanto o parceiro estiver alocado naquela categoria.

PREGUNTAS FREQUENTES

Quanto tempo posso ficar em cada nível?

O único período que tem limite de permanência é Member (Starter), onde o parceiro tem o máximo de seis meses para atingir os objetivos listados da categoria Silver, senão, será direcionado para a categoria Member. Os outros níveis não possuem tempo limite para ficar, são somente necessários cumprir os requisitos.

De que forma irei receber as comissões pelas vendas de RD Station que fizer?

O pagamento das comissões pelas vendas de contas do RD Station será realizado ao final de cada trimestre (abril, julho, outubro e janeiro). O valor acumulado das comissões do trimestre será pago pela RD ao Parceiro mediante a emissão de uma nota fiscal.

Como sei se tenho direito em receber a comissão de venda?

Serão contabilizadas como vendas da agência apenas contas registradas previamente na LP de cadastro de oportunidade e validada pela RD dentro de um período de 48H úteis. Você também pode verificar seu extrato no RD Station Partners.

O que são os bônus para pagamentos adiantados da RD?

São condições especiais de bonificação em casos de contratação de contas do RD Station (novas vendas ou retenção de cliente), cujo pagamento das mensalidades é feito de forma antecipada

O que é e como funciona o benefício de antecipação de comissão na prática?

A comissão antecipada é disponibilizada para parceiros Gold, Platinum e Diamond. De forma prática, o parceiro recebe todo o valor referente a comissão de venda em um único pagamento, que é feito antecipadamente ao invés de ao final do trimestre. As comissões serão enviadas no mês subsequente e seguirão o fluxo de pagamento definido pela RD.

Como irá funcionar o benefício da Comunidade?

O objetivo da comunidade de parceiros é a troca de informações e networking. A RD irá disponibilizar um canal direto para que a comunicação seja facilitada e os parceiros Platinum e Diamond terão um canal exclusivo para interação.

O que é o plano de investimento, como a agência será selecionada e qual o valor do aporte?

O plano de investimento é um aporte financeiro da Resultados Digitais para investir na operação de seus parceiros. Este é um benefício exclusivo para os parceiros Diamond e não é garantido apenas por atingimento de nível. O programa de investimento é feito uma vez por ano e as agências que são elegíveis precisam se inscrever e passar por um processo seletivo de rodada de investimento. O valor do aporte pode variar de acordo com o plano de negócios de cada parceiro.

Por que o contrato agora precisa ser renovado ano a ano?

A renovação do contrato é importante para que os termos acordados não fiquem defasados ao longo tempo. Ela também garante que ambas as partes continuem de acordo em relação aos termos definidos.

O que é a taxa de retenção de receita (Net Revenue Churn) e como ela é calculada?

A taxa de retenção de receita é a métrica que mede quanto a carteira do parceiro está saudável economicamente. Ela será calculada com o percentual de variação do MRR dentro de 12 meses e medição será pela somada base inicial de MRR de cada mês dos 12 meses anteriores à medição dividido pela soma do MRR perdido de cada mês dos 12 meses anteriores à medição.

EXEMPLO:

Em janeiro de 2018, o parceiro 'X' tem uma receita recorrente de R\$ 6.700,00 em contas do RD Station e está alocado no nível Gold. Em julho de 2018 será feita outra revisão e a métrica de retenção de receita que será considerada é sobre o valor base de R\$ 6.700,00 (as contas que ele vendeu no semestre não contam para essa métrica). Como ele é parceiro Gold, a exigência é que ele tenha uma taxa de sucesso de 94%. Então, em julho de 2018, o parceiro 'X' precisa ter 94% do valor inicial, ou seja, R\$ 6,298 reais.

PREGUNTAS FREQUENTES

O que é ativação de contas? Como é calculada?

Conta ativada significa que as configurações iniciais do RD Station foram realizadas e os primeiros indicadores de sucesso já foram atingidos.

CHECK-LIST PARA CONFIGURAÇÕES INICIAIS NO RD STATION:

- Integração com Google Analytics;
- Instalação do Código de Monitoramento;
- Configurações de Domínios (Landing Page e Email Mkt);
- Integração de pelo menos um formulário do site com o RD Station

CHECK-LIST PARA ENTREGÁVEIS DO MARCO DE SUCESSO:

- 1 (uma) Landing Page publicada;
- 1 (um) Campo personalizado editado;
- 1 (um) Email Mkt enviado;
- 2 (duas) Segmentações de lista criadas;
- 50 (cinquenta) leads gerados;
- 3 (três) oportunidades OU 3 (três) Leads qualificados OU 1(uma) venda.

*As configurações iniciais e entregáveis que são relacionadas a ativação podem ser revisadas anualmente

Se uma conta que eu não atendo mais cancelar o contrato com a RD, isso ainda será contabilizado na minha taxa de retenção de receita?

Não será contabilizada na sua taxa de retenção desde que informado ao consultor de sucesso (CS) que a conta não é mais atendida pela agência com 60 dias de antecedência do pedido de cancelamento.

Se uma conta que eu não atendo mais fizer upgrade/upsell de seu plano, isso irá contabilizar em minha taxa de expansão?

Negativo. O parceiro não tem mais responsabilidade de sucesso (ou insucesso) a partir do momento que não atende mais o cliente.

Receita mensal recorrente gerenciada é a receita bruta ou líquida? São consideradas todas contas que vendi ou apenas as que atendo? Se for as que atendo, mesmo que não tenha sido minha venda vai ser considerado?

Receita gerenciada é o MRR das contas gerenciadas. São consideradas todas as contas que são atendidas pelo parceiro, tanto as que o mesmo vendeu quanto as contas que já eram clientes RD Station e o parceiro começou a atender. É necessário que seja avisado ao Gerente de Sucesso responsável para que as alterações no sistema interno sejam feitas.

Ser elegível a um benefício garante a disposição de tal benefício para a minha agência? Haverá algum outro critério posterior?

Não, ser elegível a um benefício significa que a agência poderá ter acesso ao mesmo, mas não o garante. Para cada caso em que a elegibilidade esteja atrelada, poderá ser aplicado um processo de seleção

Pode acontecer da agência vender e depois “perder” o cliente. O que acontece se o cliente for repassado para um outro parceiro ou para o canal de vendas diretas da RD?

Separamos as comissões em 'Comissão de Venda' e 'Comissão de Retenção'. Sendo assim, os repasses são independentes. Na prática, se a venda foi feita pela RD e depois o cliente fechou contrato com a agência parceira, o parceiro tem direito de receber a comissão de retenção, proporcional ao período de atendimento.

EXEMPLO:

Agosto/2017 - venda feita de um contrato anual por um vendedor inbound da RD.

Dezembro/2017 - agência fechou o contrato com o cliente

Agosto/2018 - renovação do contrato e parceiro recebe o valor referente a essa renovação proporcional ao período de atendimento.

EXEMPLO:

Agosto/2017 - venda entrou por parceiro.

Dezembro/2017 - agência perdeu o contrato com o cliente.

Agosto/2018 - renovação do contrato e parceiro que vendeu não recebe o valor de renovação.