

Preacuerdo Outsourcing de servicios

Se considera de interés por ambas partes (Agente comercial) y (Empresa) presentar este Preacuerdo de Outsourcing de servicios para definir, previo al acuerdo, las actuaciones que cada parte, por separado y conjuntamente, valoran desarrollar

Actuaciones a realizar por (Agente comercial)

A1. Desarrollo de la comunicación comercial del producto y/o servicio:

- Definición de los aspectos diferenciadores de la solución
- Localización de las características de comercialización que permitan interesar al cliente objetivo por nuestro producto y/servicio
- Desarrollo de la literatura técnico comercial necesaria para captar el interés
- Desarrollo de los mensajes y de los canales de comunicación

A2. Acciones sobre clientes:

- Definición y localización de los clientes objetivos
- Presentación al mercado y a los clientes de la solución técnica y el modelo comercial
- Soporte comercial:
 - Gestión del alta de clientes, de pedidos
 - Acuerdo de condiciones de compra
- Soporte técnico:
 - Atención técnica preventa, telefónica en la instalación
 - Formación técnica en su caso
 - Atención técnica posventa, dictamen de averías

A3. Evaluación inicial del mercado:

- Localización de bolsas de clientes finales
- Evaluación de las necesidades de los clientes
- Evaluación de los principales actores
- Evaluación de posibilidades de comercialización especiales
- Marcación inicial del objetivo de ventas

A4. Acciones sobre producto y/o servicio:

- Colaboración en la definición de producto y/o servicio
- Elaboración de estudio de idoneidad de la solución
- Colaboración en la búsqueda de nuevos usos posibles a la solución técnica prevista

A5. Modelo de negocio:

- Definición del modelo de negocio.
 - Venta, instalación, retorno por consumo y mantenimiento

Actuaciones a realizar por (Empresa)

E1. Respecto al producto y/o servicio:

- Presentar la gama de productos y/o servicios a (Agente comercial)
- Desarrollar el portfolio de producto y/o servicio que permita la adaptación a las diferentes necesidades de integración

E2. Respecto a la documentación:

- Desarrollar las hojas técnicas de los productos y/o servicios que se incorporen en la solución
- Desarrollar la documentación técnica soporte de formación

E3. Respecto a la formación:

- Formar a los técnicos de (Agente comercial), para que puedan desarrollar el soporte preventa y posventa previsto en el acuerdo
- Dar el soporte técnico necesario a los técnicos de (Agente comercial) en el desarrollo de su trabajo

Actuaciones a realizar por ambas partes

T1. General:

- Acordar el precio mercado de la solución
- Acordar la distribución de ingresos procedentes de la comercialización prevista de producto y/o servicio
- Acordar el acuerdo económico, basado en fijo, variable, fijo/variable
- Acordar la duración del acuerdo
- Otros acuerdos