

A decorative graphic consisting of two parallel, slanted grey bars with a thin black line between them, positioned in the upper right quadrant of the page.

KIT de Parceiro myrp

O myrp é um sistema de **gestão empresarial online** que faz a **emissão de todos os documentos fiscais eletrônicos** e a **gestão completa** das micro e pequenas empresas, com controle financeiro, compras, estoque e vendas.

O myrp é um sistema simples e eficiente que hoje conta com mais de **10.000 clientes** em todo o Brasil e possui um índice de satisfação de **98%**.

Diferença entre as parcerias:

Parceiro que realiza venda

- ▶ Fecha contratação de seus serviços e do Myrp para seus clientes
- ▶ Responsável pelos primeiros passos do cliente
- ▶ É responsável pela retenção e sucesso do cliente
- ▶ Comissão de 30% nos 12 primeiros meses

Parceiro que realiza indicação

- ▶ Fecha contratação de seus serviços e do Myrp para seus clientes
- ▶ Responsável pelos primeiros passos do cliente
- ▶ É responsável pela retenção e sucesso do cliente
- ▶ Comissão de 30% nos 12 primeiros meses

Níveis de Parceria

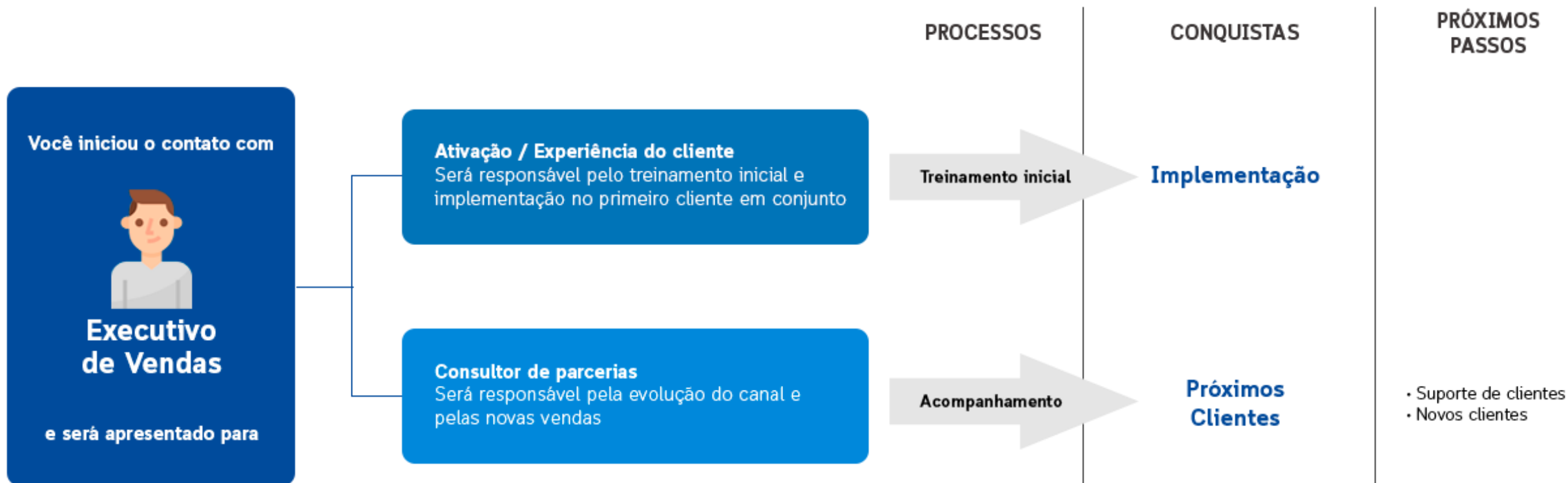


Se você já cumpre com as **exigências** para passagem de nível, você está apto a participar da avaliação de passagem!

As mudanças de níveis estão sujeitas a uma **validação qualitativa** pelos consultores que levará em consideração: taxas de cancelamento de contas, engajamento dos clientes com a ferramenta e planejamento de próximos passos do seu negócio.

A avaliação é uma reunião sua com seu consultor para, antes da passagem, alinharmos um **plano de ação** para o desenvolvimento da parceria. Desta forma, garantimos um **caminho de sucesso** no avanço da nossa parceria.

Fluxo da Parceria



O Consultor de Negócios é responsável por tudo que se refere a **novos clientes** dentro da parceria.

O desenvolvimento de negócios, desde a avaliação de empresas, verificação de adequação (Fit) com os requisitos técnicos, precificação, fechamento, rebate a objeções e desenvolvimento estratégico.

O Consultor de negócios vai apoiá-lo na conquista de novos clientes.

▶ **Reuniões mensais** (conforme disponibilidade de agenda)

- Acompanhar desenvolvimento de prospecções.
- Compartilhar melhores práticas de desenvolvimento e novidades das soluções do Myrp
- Implementação dos benefícios da parceria (selo de parceria, comissionamento, etc).

▶ **Suporte e Treinamento**

- O Objetivo do seu consultor de negócios é repassar o nosso conhecimento a respeito de como vender as soluções Myrp, dando autonomia para que você parceiro possa desenvolver seu negócio.



Blog Myrp

Nosso blog oficial. Escrevemos semanalmente sobre assuntos relativos ao dia-a-dia de uma área de gestão empresarial, contábil/fiscal, vendas etc. Temos muito conteúdo, dicas e orientações para o desenvolvimento do seu negócio. Em nosso blog também compartilhamos boas práticas dos nossos parceiros, é um espaço aberto e colaborativo onde esperamos seus comentários e sugestões.



Newsletter oficial dos parceiros

Você vai começar a receber nossa newsletter mensal de parceiros. Focamos em novidades do software, treinamentos e conteúdos relevantes aos nossos parceiros. Este é o canal das comunicações oficiais do Myrp.

É importante que você cadastre as empresas que está prospectando. Assim, seu consultor de negócios poderá acompanhar o processo e também para que nossos vendedores não façam abordagens diretas de atendimento a eles.

O Myrp precisa desses registros também para encaminhar o comissionamento referente à nova conta. Dessa forma podemos garantir que a venda veio direcionada pelo seu esforço de vendas.

[Acesse aqui](#) o link para cadastrar suas oportunidades de venda.

1. Você receberá um **e-mail** notificando uma nova licença liberada
2. Parametrização do sistema de cada novo cliente
3. Você receberá um **relatório** com a relação de clientes que pagaram a **fatura mensal** e o **valor de comissão** a receber
4. Você precisa emitir a **NFS-e** e **boleto** para receber a comissão
5. Você irá receber a primeira comissão no mês posterior ao pagamento da 1ª mensalidade
6. Caso ocorra alguma inadimplência o valor de comissão não será repassado

O Myrp é focado no Sucesso do Cliente. Porém, em algumas situações é inevitável o cancelamento de uma licença. Nossa primeira ação, quando o parceiro nos sinaliza um cancelamento, é buscar uma solução para o cliente final. Podemos juntos entender a situação e contornar o cancelamento tanto para o Myrp quanto para você.

O pedido de cancelamento deve ser feito com 30 dias de antecedência e todos os débitos em aberto até a data do pedido deverão ser quitados.





Jefferson Melo
Sócio-Proprietário | São José Celulares



Denis Agamenon
Sócio-Proprietário | Blutag Com. Rep. Ltda



0800 800 7740

comercial@myrp.com.br

myrp.com.br



fb.com/myrpgestao



twitter.com/myrpgestao



youtube.com/myrpgestao