



Programa de Partners

Innovación en Colaboración

Nivaria Innova

Julio 2008



ÍNDICE

01. Introducción	1
01.1. Objetivos y Bases del Programa	1
02. Niveles de Programa	3
02.1. Detalles	3
02.1.1. Requisitos de Nivel	3
02.1.2. Desarrollo de Negocio	4
02.1.3. Día a Día de los Proyectos	5
02.1.4. Formación	5
02.2. Partners Pioneros	6
02.3. Global Alliance	6
03. Servicios del Programa de Partners	7
03.1. Formación	7
03.2. Soporte	8
03.3. Metodología	8
04. Política de precios	9
04.1. Licencias	10
04.1.1. SaaS (Software como Servicio)	11
04.2. Descuentos	12
04.3. Países VIP	13
04.4. Servicios	14
05. Comunidad de Partners de Nivaria	15
05.1. Tú Ganas, Ganamos Todos	15
05.2. Contamos con un gran potencial de mercado	16
05.3. Marketplace de Partners	17
05.4. Seekers & Solvers	17
06. FAQs del Partner Program	18

01. Introducción

El programa de Partners de Nivaria ha sido definido al 100% desde un punto de vista de crear una red de calidad, asegurando que el nivel al que pertenece el Partner está alineado con la experiencia que tiene en nuestros productos.

Desde Nivaria deseamos construir la mejor red de Partners, minimizando las barreras de entrada y manteniendo, a su vez, un crecimiento sostenible basado en relaciones de largo plazo y en una filosofía **Tu Ganas - Ganamos Todos**.

Seleccionamos Partners para brindarles a los clientes habilidades y experiencias necesarias para desarrollar proyectos exitosos. Así, los clientes tienen la seguridad de contar con personas con experiencia en la plataforma Nivaria que le guiarán en el proceso de construir proyectos exitosos.

01.1. Objetivos y Bases del Programa

El objetivo del programa es potenciar a los Partners, como así también a los proyectos que realizan para los clientes finales, consiguiendo **proyectos exitosos**. El interés de todas las partes se focaliza en que los proyectos realizados con la plataforma supongan excelentes referencias y casos de éxito.

Con este objeto, el programa de partners incorpora diferentes servicios orientados a lograr potenciar las capacidades del partner y su conocimiento de la plataforma Nivaria.

Los ejes básicos del programa son:

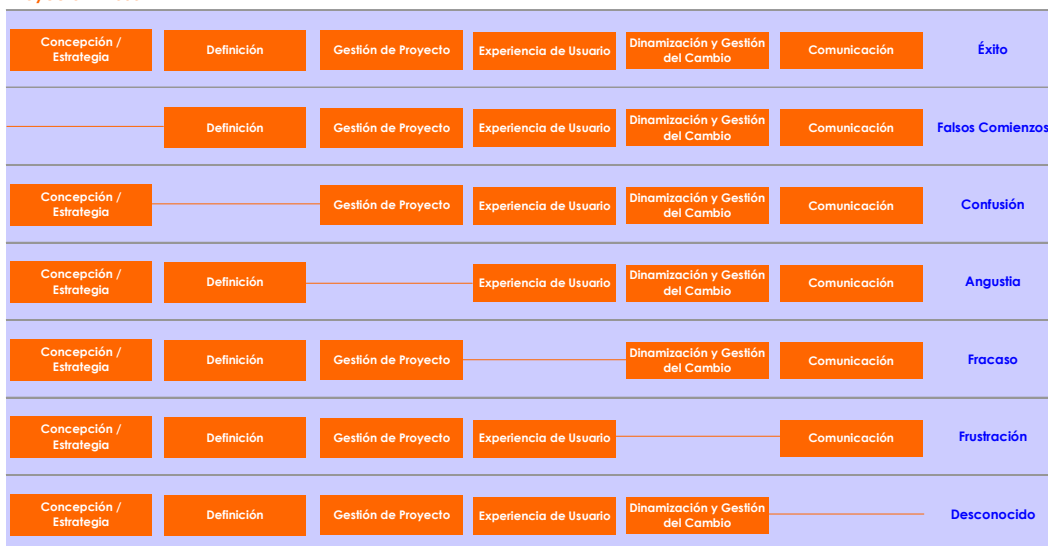
- Un Partner tiene derecho a:
 - Precios reducidos de licencias y servicios de la plataforma Nivaria,
 - Formación, soporte y metodología (**nivaria{ approach}**) para aplicar en sus proyectos y los proyectos que realice en colaboración con Nivaria.
- Debe cumplir con los requisitos de: tener por lo menos una persona certificada, hacer dos proyectos exitosos al año, y cumplir con la política de marcas.
- Hay una cuota anual por ser Partner que se encuentra entre las más bajas del mercado.
- Se busca que el partner retorne rápidamente su inversión:
 - Amortizando muy rápido el pago de la cuota (antes de 4 meses es habitual, pues se amortiza a partir de la implantación de 2 licencias).

- Las licencias se pagan cuando los proyectos se ponen en explotación, de este modo el partner no anticipa pagos y se ayuda a mantener una tesorería positiva a lo largo del proyecto y de la relación con Nivaria.

El programa de Partners de Nivaria es la puerta de entrada a la generación de valor, de forma conjunta, a través del desarrollo y la comercialización de soluciones web para Internet, intranet, extranet y multicanal basadas en la familia de productos nivaria{ content manager.

Todos los proyectos valen lo de su eslabón más débil. La plataforma Nivaria te permite conseguir proyectos exitosos, pero es el medio, es preciso hacer que todas las fases agreguen valor a la finalidad del proyecto. En la siguiente imagen puedes ver lo que ocurre cuando un eslabón falla. Metodología, formación y producto son las herramientas que te suministramos para conseguir la meta.

Proyecto Exitoso



02. Niveles de Programa

El programa que hemos diseñado presenta distintos niveles basados en el rendimiento y actividad de los Partners:

- Bronze Partner.
- Silver Partner.
- Gold Partner.

Estos niveles siguen una evolución fluida que viene definida por el número de personas certificadas, el rendimiento y actividad de cada Partner.

Los casos de éxito creados y la experiencia que se adquiere a lo largo del tiempo implementando el software Nivaria, determinarán el estatus del Partner y el nivel de soporte recibido, no así la cuota anual que se pague. Los Partners deberán alcanzar un nivel determinado, según unos requisitos mínimos de actividad, y serán premiados por cumplir con dichos objetivos y perderán el nivel de Partner si no lo logran.

A todos los Partners que se unen a nuestra red se les asigna de entrada un nivel Bronze, este nivel es Silver cuando el partner es pionero, esto requiere realizar el pago anual, que lleva asociado un paquete de servicios, y comprometerse a:

- Tener al menos una (1) persona certificada al nivel de Usuario y Usuario Avanzado antes de la implantación efectiva del primer proyecto con la plataforma Nivaria.
- Realizar como mínimo dos (2) proyectos exitosos al año.
- Cumplir los requisitos establecidos en la política de marcas de Nivaria.

02.1. Detalles

02.1.1. Requisitos de Nivel

Requisitos de Nivel	Bronze	Silver	Gold
Personas Certificadas	1	3	5
Licencias por año	2-5	6-20	>20
Proyectos exitosos por año	2	2	2
Cumplir la política de marca Nivaria	☑	☑	☑

02.1.2. Desarrollo de Negocio

Desarrollo de Negocio	Bronze	Silver	Gold
Uso del logotipo para Partners	✓	✓	✓
Presencia en el mapa de Partners	✓	✓	✓
Asignación no exclusiva de un partner manager	Junior	Junior	Senior
Acceso a canales de comunicación exclusivos para partners	Estándar	Premium	Premium
Participación en el Programa de Gestión de Leads (registro y referrals)	Estándar	Premium	Premium
Lanzamiento de noticias de prensa de manera conjunta	Por invitación	✓	✓
Publicación de casos de éxito propios	✓	✓	✓
Partner business case tool	✓	✓	✓
Metodología de ventas de Nivaria	✓	✓	✓
Plantillas para presentar Nivaria a potenciales clientes	Xpress	Avanzado	Avanzado
Acceso a demo para clientes potenciales	Estándar	Premium	Premium
Soporte para encontrar y cualificar oportunidades de negocio	✓	✓	✓
Kit de Material de marketing	Nivaria	Nivaria	Conjunto
Soporte a Toma de Requerimientos del proyecto y elaboración de Oferta	Estándar	Premium	Premium
Comisiones de ventas garantizadas a Partners y descuentos por volumen	✓	✓	✓
Pack de Pioneros	✓	✓	✓
Pack de soporte básico	✓	✓	✓
Soporte comercial	✗	✓	✓
Acceso a Gestión de Oportunidades	✗	✓	✓

02.1.3. Día a Día de los Proyectos

Día a Día de los Proyectos	Bronze	Silver	Gold
Acceso a demo de soluciones	✓	✓	✓
Soporte base: Foro, Wish Box, Mail, Documentación, Knowledge Base	✓	✓	✓
Soporte Premium: Gestión colaborativa de Proyectos, QM	✗	✓	✓
Soporte telefónico	Estándar	Avanzado	Premium
Patrones de Portal, Intranet y Proyectos tipo	Xpress	Avanzado	Especializado
Soporte a Toma de Requerimientos del proyecto y elaboración de Oferta	✗	✓	✓
Plantilla para crear propuestas alrededor de Nivaria	Xpress	Avanzado	Especializado
Plantillas para preparar presentaciones de kick-off para proyectos de implantación	Xpress	Avanzado	Especializado
Metodología de implantación de Nivaria	✗	✓	✓
Soporte de segundo nivel	✗	✓	✓
Soporte de tercer nivel	✗	✗	✓
Desarrollos a medida	✗	✗	✓
Consultoría especializada	✗	✗	✓
Acceso a interfaz para Localización (cambiar idioma o dialecto)	✓	✓	✓

02.1.4. Formación

Formación	Bronze	Silver	Gold
eLearning	✓	✓	✓
Webminars	Estándar	Avanzado	Premium
Cursos presenciales a medida	Estándar	Avanzado	Premium
Sales & Implementation Methodologies training	Estándar	Avanzado	Premium
Participación en Workshop	✗	✗	✓
Participación en Comité de Innovación	Por invitación	Por invitación	Por invitación

02.2. Partners Pioneros

Desde Nivaria se premia la colaboración de Partners que se desenvuelven en nuevos sectores del mercado, nuestra clave es Innovar y por ello valoramos a los que trabajan en este ámbito.

Cuando un partner es el primero en su mercado o área de especialización, se le denomina **pionero**. Esta denominación da derecho a recibir los servicios de un nivel superior al conseguido por el Partner. Si fueras un partner de nivel Bronze y un pionero, tendrías derecho a los servicios del nivel Silver.

Por lo tanto, **nivaria{ marketplace** contará con un conocimiento global formado por el conocimiento especializado de cada Partner. Así todos se benefician de formar parte del Programa de Partners de Nivaria.

Para Nivaria ser pionero es un Hito y esperamos que para nuestros Partners también lo sea.

02.3. Global Alliance

El Global Alliance es un nivel aislado a los anteriores. Se define como un acuerdo contraído por Nivaria con un Partner que no tenga base tecnológica directamente relacionada con la que utilizamos. Son acuerdos estratégicos que añaden valor a la comunidad y mejoraran el producto. Si crees que tu perfil se ajusta a ésta definición y crees que pueden aportar y/o recibir valor de la comunidad Nivaria, contacte con nosotros vía e-mail.

03. Servicios del Programa de Partners

El Partner podrá acceder a una serie de servicios profesionales que contemplan las necesidades de formación y el acceso a herramientas, soporte y apoyo necesarios para la realización de los proyectos en los que esté trabajando.

03.1. Formación

- ¿Cómo hacer fácil lo difícil?

A través de los cursos Nivaria puedes conocer como hacer proyectos exitosos en cortos plazos de tiempo, de forma sólida, conociendo los recursos que la plataforma pone a tu disposición y aprovechando las mejores prácticas.

- ¿Qué puedes aprender?

Los servicios de formación abarcan tanto los productos Nivaria como la metodología **nivaria{ approach**.

- ¿Qué tipos de cursos hay?
 - **Cursos online**, gratuitos utilizando la documentación suministrada por Nivaria. Este servicio puede ser complementado con soporte online, en las condiciones y precios establecidas.
 - **Cursos presenciales**, realizados por Nivaria de acuerdo con una programación establecida y en lugares determinados. Asisten un máximo de 12 personas por curso. Para mayor información, por favor contacte con training@nivaria.com
 - **Cursos onsite**, cursos estándar de 1 a 5 días de duración, realizados en su empresa. Suelen asistir un mínimo de 5 personas y un máximo de 12. Por mayor información por favor contacte con training@nivaria.com
 - **Cursos personalizados y Workshops**, cursos específicos desarrollados por Nivaria para equipos específicos. Por mayor información, por favor contacte con training@nivaria.com

03.2. Soporte

El soporte que suministra Nivaría a sus Partners está constituido por las siguientes herramientas:

- Foro
- Base de Conocimiento
- Soporte telefónico y online
- Gestión de proyectos en colaboración
- Realización de proyectos en colaboración
- Metodología y buenas prácticas
- Consultoría y tutoría en proyectos
- Colaboración en el Road Map del producto (programa Innovación en Colaboración)
- Formación

03.3. Metodología

Metodología **nivaría{ approach** y buenas prácticas

Cuentas con la ayuda de **nivaría{ approach**, una metodología probada ampliamente documentada y que te acompañará a través de todas las fases del proyecto. La metodología se licencia como Creative Commons y está disponible para los partners que alcanzan el nivel Silver.

Podrás así conseguir proyectos exitosos, cortos tiempos de despliegue y excelentes referencias, **nivaría{ approach** incluye:

- Procedimientos comunes de los proyectos.
- Modelos de documentos para cada situación que puede acontecer en un proyecto.
- Plantillas.
- Buenas prácticas.
- Casos y ejemplos.

nivaría{ approach es gratuito para los partners de nivel Silver o superior y, también, para los partners Bronze que son pioneros.

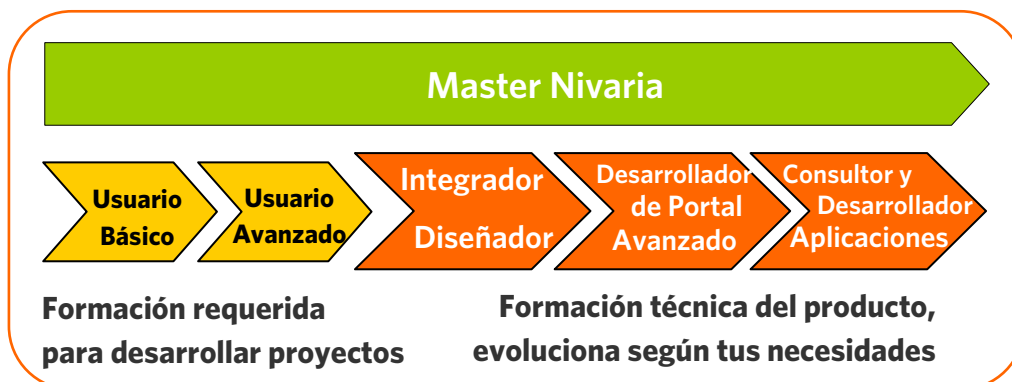
04. Política de precios

Los Partners reciben descuentos en el precio de las licencias y acceso a todos los beneficios exclusivos para Partners, así como a los servicios y productos profesionales. Algunos productos y servicios que se ofrecen a través del programa se incluyen dentro de esta cuota anual, mientras que otros se ofrecen como servicios de pago. Todos ellos han sido definidos para sacar el máximo provecho de la plataforma Nivaria y hacerlos asequibles a los partners.

Hay un pago de **3.500€ como cuota anual recurrente** para todos los niveles, que se encuentra entre las más bajas del mercado. **La cuota anual debe ser pagada al principio de cada año como asociado.**

La certificación tiene un precio de 175€ por persona y cada producto o nivel certificado:

- Usuario Básico
- Usuario Avanzado
- Integrador Diseñador
- Desarrollador de Portal / Avanzado de Content Manager
- Consultor y Analista Desarrollador de Solution builder
- Nivaria Master



La certificación se otorga a personas. Las del nivel *Desarrollador de Portal* y *Consultor y Analista Desarrollador de Solution builder* deben ser renovadas cada vez que hay una nueva versión del producto.

04.1. Licencias

Cada producto, se vende en 2 modalidades:

- Licencia y sus correspondientes ediciones.
- SaaS (Software como Servicio).

Los precios de licencias, en cualquiera de sus modalidades, son precios recomendados a clientes finales. Los partners obtienen descuentos a partir de 30% en la compra de las licencias.

La licencia es por CPU y Proyecto. Un proyecto puede tener licencias extendidas, hasta un máximo de 5, para intranet, extranet, etc. El precio de la licencia extendida es un 50% del precio de tarifa.

También se considera licencia extendidas las de un servidor con varios procesadores.

Un partner de cualquier nivel tiene derecho a una licencia gratuita para su propio sitio.

Los precios tienen un **25% de descuento**, acumulable al descuento de partner, cuando el partner tiene su sede en un país que Nivaría denomina **VIP (Via Internet Protocol)** y a los que deseamos contribuir a hacer desaparecer la brecha digital.

Existen descuentos específicos para los partners que son pioneros. Para más información de los descuentos para pioneros, contáctanos vía e-mail.

04.1.1. SaaS (Software como Servicio)

SaaS es una forma de entrega alternativa a la compra de licencias y hardware. De esta manera, la aplicación necesaria se compra como un servicio e incluye todos los recursos necesarios para mantenimiento y soporte. Para muchas aplicaciones, SaaS termina siendo más barato que la compra de las licencias, hardware, mantenimiento y soporte.

Ventajas

- Incluye: Servicios de hospedaje, Licencia de nivaría{ content manager, soporte, copias de seguridad y de protección, actualizaciones cada dos años.
- Garantía de nivel de servicio (SLA) de 99% (no cobra si pasa al 1%)
- Acceso desde cualquier PC con conexión al internet.

Desventajas

- Coste parece superior (pero muchas veces no incluye soporte que sería mucho mas)
- Dependencia de la conexión a la Web.
- No tener el servicio en casa.

04.2. Descuentos

La política de precios está pensada para contribuir a los ingresos de los partners.

Las licencias se pagan en el momento de la puesta en explotación, de este modo, cuando trabajas con la plataforma Nivaria no generas circulante o flujos de caja negativos (pagos que haces antes de realizar tus cobros).

Descuentos por nivel de Partner:

- Bronze: 33 %
- Silver: 36 %
- Gold: 40 %

Descuentos por volumen anual:

- 1 a 5: 0 %
- 6 a 20: 5 %
- 21 a 50: 10 %
- 51 a 100: 15%
- Mas de 100: 20%

El año se calcula desde el día del contrato de la licencia.
Para las compras adicionales, se hace un *rappe*/en cuenta.

04.3. Países VIP

Nivaria desea contribuir a eliminar la brecha digital entre países. Además nuestra política de precios intenta lograr precios asequibles para todos aquellos que construyen proyectos y aplicaciones en Internet. Si deseas conocer más sobre el “Código Ético de Nivaria” puedes solicitarlo.

La filosofía de colaboración en el desarrollo de los mercados ha llevado a Nivaria a impulsar a través de ventajas y condiciones especiales a aquellos partners que se encuentren en países con un nivel de desarrollo inferior al deseado. La lista actualizada de países que forman la lista VIP se encuentra:

<http://go.worldbank.org/D7SN0B8YUO>

Por ello, hemos decidido asignar un 25% de descuento a aquellos Partners de los países que son:

- Economías de bajo ingreso
- Economías de bajo-medio ingreso
- Economías de medio-alto ingreso

El país de referencia es el país de la factura que Nivaria realiza al partner, el país de su sede social.

En todo caso, la lista actualizada será la publicada por el World Bank. De acuerdo con esta lista, un país podrá entrar o salir de ella, se considerará cada año el tratamiento de Partner de país VIP.

04.4. Servicios

Para facilitar el servicio y agilizar la prestación de los mismos, existen 2 formas de contratar los paquetes de servicios:

- Cuota anual: Como parte de los servicios proporcionados a los partners, tienen derecho a ciertos servicios. Para aquellos servicios no activados, los podrás contratar mediante un pago anual.
- Nivaria Bonus: Una forma sencilla de comprar paquetes de servicios. Cada paquete se puede usar para cubrir cualquier tipo de servicio ofrecido por Nivaria (Consultoría, Soporte, Mantenimiento, etc.). Se compran paquetes en tramos de 2.500€ con descuentos por volumen **nivaria{ bonus**.

Descuentos por volumen	
Importe Contratado	Descuento
2.500	N/A
5.000 a 7.500	5,0%
7.500 a 10.000	7,5%
10.000 a 15.000	12,5%
15.000 a 20.000	15,0%
Más de 20.000	20,0%

05. Comunidad de Partners de Nivaria

05.1. Tú Ganas, Ganamos Todos

A través del programa, los partners contribuyen al éxito de la plataforma y Nivaria proporciona un valor a los partners. De esta forma, tú ganas, ganamos todos.

Los precios están pensados para que los partners puedan ganar dinero. Si un partner Gold compra una licencia, recibe un descuento de 40% sobre el precio recomendado para clientes finales.

Los casos de éxito sirven a ambos para mostrar lo que se puede hacer con la plataforma Nivaria. Un proyecto exitoso sirve como una referencia a futuros clientes. También sirve como referencia dentro de la comunidad de Partners de Nivaria. Si crees que tu proyecto es un ejemplo de mejores prácticas de la plataforma, puedes entrar en el concurso del proyecto del mes.

Como parte de cada proyecto, hay soluciones que se crean. Puedes usar estas soluciones, así como plantillas o componentes independientes dentro del marketplace. También el código reutilizable (por ejemplo, si has creado un validador de un campo) puede ser una oportunidad para hacer negocio en el marketplace.

Cada vez que contribuyes al foro o base de conocimiento, ganas relevancia dentro de la comunidad. Si eres especialista en algo, puedes aportar tu conocimiento dentro del marketplace o demandar especialitas de algo que necesitas (*Seekers & Solvers*). De esta manera, entre la comunidad, hay soluciones para todo tipo de casos dadas por los propios miembros de la comunidad.

Si aportas ideas o innovación a través del *Wish Box*, puedes ver los resultados, si estos se incorporan dentro del *Road Map* de Nivaria y cuándo.

En todo caso, cuando aportas algo a la comunidad, todos nos beneficiamos.
¡Tú Ganas, Ganamos Todos!

Para beneficiar a ambas partes, Nivaría desea ayudar a los Partners en sus proyectos. Cuando seas Partner, tendrás la oportunidad de colaborar con Nivaría. Ocasionalmente, Nivaría invita también a partners que pueden agregar valor en un proyecto concreto a participar en él.

05.2. Contamos con un gran potencial de mercado

El crecimiento del volumen de contenidos a nivel mundial es desbordante, a razón de 200% anual.

En el mundo se producen entre 1 y 2 exabytes de contenido almacenado cada año (según estudio University of Berkeley, California, USA).

El tamaño del mercado es de aproximadamente \$9 Bn de los cuales:

- \$2,3 Bn en licencias
- \$7 Bn en servicios

Entendemos que los productos WCM / CMS / ECM se convertirán en una plataforma estándar, cada día más habitual para empresas de cualquier tamaño, ya que las PYMEs tienen los mismos retos para estar en la red que las grandes compañías pero, a la vez,

- necesitan soluciones eficientes, estables, escalables, amigables,
- rápidas de implantar y con un bajo coste total de propiedad (TCO).

En una encuesta entre PYMEs, negocios entre 100 y 1.000 empleados, realizada por AIIM en 2005 en USA, se estimó el volumen de inversión anual en tecnologías de ECM de las empresas:

- El 60% de los negocios confirman que podrían invertir al menos \$10.000
- Un 50% llegaría a superar \$25.000

El posicionamiento de prestaciones y precios de Nivaría permite implantar proyectos de forma muy competitiva dejando margen al partner tener una fuente de ingresos por sus servicios de valor añadido y, no menos importante, para realizar aquellas actividades que suponen un valor cierto en el proyecto: arquitectura, experiencia de usuario, gestión del cambio, etc.

05.3. Marketplace de Partners

La red de partners supone un modelo de negocio en colaboración en el cual el Partner puede adquirir:

- Licencias de Producto.
- Servicios profesionales de formación y mentorización para la creación y construcción de proyectos.
- Servicios de soporte online y mantenimiento.
- Servicios de Hospedaje y Ventas de Licencias en modo ASP.

Los partners, a su vez, podrán comercializar en nuestro marketplace:

- Soluciones construidas con la plataforma Nivaría
- Componentes creados para nuestra plataforma abierta.
- Plantillas de Diseño.
- Proyectos que hayas creado para tus clientes (si desean ofrecerlas al mercado como un modelo). Estos proyectos son votados y pueden ser publicados como proyectos del mes.
- Servicios asociados al diseño, la consultoría, el desarrollo y la integración.

Nota: El marketplace se pondrá en marcha en breve, una vez alcance el número de partners y de servicios ofrecidos una masa crítica suficiente para publicarlo en la red. Mientras Nivaría trabaja decididamente con sus partners para facilitar estos servicios y hacer proyectos con la participación de ellos.

05.4. Seekers & Solvers

La comunidad de Seekers & Solvers es una manera de generar valor a través de la comunidad Nivaría.

Seekers: Las personas que buscan soluciones para la plataforma Nivaría. Al poner las necesidades en la comunidad, se abre a las soluciones de todos los miembros. Así dan oportunidad para subcontratar soluciones o componentes que le hacen falta, sin tener que desarrollarlas ellos mismos.

Solvers: Los miembros de la comunidad que ofrecen sus servicios. Pueden ser freelance o empresas que pueden aportar soluciones a las necesidades de los seekers y valor a la comunidad. Los especialistas pueden compartir sus conocimientos y anunciarse dentro de la comunidad.

Importante:

El marketplace incluyendo Seekers & Solvers se encuentra en preparación.

Nivaría se reserva el derecho a elegir el momento de su puesta en

06. FAQs del Partner Program

¿Cuáles son los principales beneficios para los partners en el programa de Partners de Nivaria?

Los beneficios son muchos:

- Precios reducidos de las licencias y soluciones.
- Formación.
- Soporte.
- Metodología **nivaria{ approach**.
- Proyectos en colaboración.
- Una licencia gratuita para su sitio.
- Descuentos por volumen.
- 50% descuento si eres partner de un país VIP.
- Participación en el **nivaria{ marketplace**.

¿Qué espera Nivaria de sus Partners?

Todos los Partners tienen que cumplir con los requisitos. Deseamos un crecimiento sostenible basado en relaciones de largo plazo y en una filosofía "tu ganas, ganamos todos". De esta forma un Partner se beneficia de los logros obtenidos por otros Partners de nuestra comunidad.

Desde Nivaria queremos crear una red de Partners de alta calidad; para ello exigimos la certificación del mismo y el compromiso con los objetivos de la empresa. Buscamos el desarrollo de proyectos exitosos de calidad que mejoren el **nivaria{ marketplace** para el beneficio de todos.

¿Qué gana Nivaria?

Crear una red de calidad y ampliar el mercado. Esta comunidad no solo beneficia a Nivaria, sino que a los Partners también, así se generan más oportunidades para crear proyectos.

¿Puede cualquier Partner formar parte del Programa?

Puede ser nuestro Partner cualquier negocio a partir de 2 empleados. También pueden ser Partners los freelance, siempre que cumplan los requisitos.

Para los Partners que no son tecnológicos, existe el nivel Global Alliance. Queremos construir la mejor red de Partners; diversa, fuerte y sin barreras de entrada. Los Partners solo deben contar con una buena base, proyecto o idea.

¿Cómo se decide a que nivel pertenece un Partner?

Los que entran en el Programa de Partners de Nivaria, entran con un nivel de Bronze. Para pasar a un nivel más alto, hay que cumplir los requisitos de ese nivel. Por ejemplo, si quieres entrar en el programa y empezar en el nivel de plata, solo hay que tener 3 personas certificadas, comprar por lo menos 6 licencias por año, y tener 2 proyectos exitosos.

¿Como se valora el nivel de un partner?

Los niveles no son la única forma de valorar a los Partners. Además se considera la valoración que de ti hagan los clientes y los partners que trabajan contigo. Dentro de **nivaria{ marketplace}**, cada Partner tendrá un "Partner Score" que se compone de una valoración por la comunidad y una por sus clientes. De esta forma, crea confianza dentro de la comunidad.

¿Cómo se pasa de un nivel a otro?

Cumpliendo los requisitos del nivel superior.

Requisitos de Nivel	Bronze	Silver	Gold
Personas Certificadas	1	3	5
Licencias por año	2-5	6-20	>20
Proyectos exitosos por año	2	2	2
Cumplir la política de marca Nivaria	☑	☑	☑

¿Por qué tengo que hacer dos proyectos cada año?

Es la forma de que asegurarnos que el partner participa y genera valor dentro de la comunidad. Un partner puede desarrollar dos proyectos al año fácilmente con la plataforma de Nivaria.

Queremos que los partners se beneficien de nuestra comunidad pero también que la mejoren y participen en ella.

¿Qué pasa si no logro hacer 2 proyectos un año?

Si un partner no alcanza el desarrollo exitoso de al menos dos proyectos, quedas automáticamente suspendido del Programa de Partners de Nivaria, hasta su valoración por el comité de Partners de Nivaria.

¿Tengo que cumplir la política de marca de Nivaría dentro de mi proyecto?

Sí. La marca Nivaría es el reflejo de nuestro valor como comunidad, por eso es imprescindible cumplir las normas sobre las marcas de Nivaría. Usualmente, se pone "Powered by Nivaría" al pie de las páginas de una forma discreta.

¿Cuánto tiene que pagar el Partner?

El partner paga una cuota anual de 3.500€, indiferentemente del nivel al que pertenece. En cambio, según el nivel recibes descuentos en el precio de las licencias. Para obtener un ROI positivo, solo hay que comprar 2 licencias.

¿Porque todos los niveles pagan lo mismo?

Nos queremos posicionar como uno de los fabricantes con menor coste para el partner. A medida que el partner crece de nivel, añade más valor a la comunidad, por tanto pagar más sería penalizarle por agregar valor a todos.

¿Por qué ascender de nivel de Partner? ¿Qué beneficios hay?

Además de los descuentos adicionales, los Partners también reciben más servicios y soporte al ascender de nivel.

¿Cómo recibo formación en la plataforma de nivaría{ content manager?

La formación se recibe de varias formas. Se puede tomar cursos online o se puede asistir a otros cursos. Para más información sobre los cursos, contacta con training@nivaría.com.

¿Qué pasa si tengo preguntas?

Online, dispones de los FAQs, el Foro, y la Base de Conocimiento. Si aun tienes preguntas sin resolver, puedes contactarnos a través de e-mail.

¿Qué hay de soporte?

Para la lista completa de los servicios de soporte véase los puntos 2.2-2.4.

¿Puedo llamar si hay problemas?

Si. Para mas información véase los puntos 2.2-2.4.

¿Cuál es la diferencia entre Administrador, Integrador e Integrador Avanzado?

- Un Administrador es un usuario avanzado que es capaz de administrar la seguridad del sitio, (crear usuarios, grupos, y roles), también crear tipos de datos (data types), realizar procesos de importación y exportación, gestionar fuentes de datos (data source), y utilizar componentes avanzados como por ejemplo consultas en 3 pasos, un formulario sencillo, etc. Esta persona no necesita tener un conocimiento de código.
- Un Integrador es capaz de crear proyectos (portal) y crear componentes que pueden ser usados dentro de los proyectos con **nivaria{ content manager**.
- Un Integrador Avanzado es capaz de desarrollar proyectos, utilizando o modificando componentes para crear aplicaciones con **nivaria{ solution builder**.

Cada nivel requiere haberse certificado con el nivel anterior.

¿Puedo pagar de una vez para llegar a la certificación más alta?

Si, pero hay que pasar por cada nivel hasta llegar al deseado.

¿Que beneficios hay en certificarse?

Es obligatorio tener esta acreditación oficial para entrar en el Programa de Partners de Nivaria. El certificado es valorado por los clientes y por los Partners de la comunidad. Al certificarse, recibe más información en como usar la plataforma. También puedes aprender de mejores prácticas que se usan dentro de la comunidad.

¿Qué precio tiene la renovación del certificado del nivel Integrador e Integrador Avanzado?

El precio es 175€, solo se exige la renovación cuando se lanza una nueva versión del producto.

¿Tengo que certificarme como usuario?

- Si eres un cliente final, hazlo con un partner. Las tarifas dependerán de cada Partner. Los precios que figuran aquí son orientativos.
- Si eres un partner, no. Cuando te certifiques como Integrador o Integrador Avanzado, tendrás que conocer el producto desde el perspectiva del usuario. Se aplicarán las tarifas nivaria.

¿Qué es un Partner Pionero para Nivaria?

Cuando un partner es el primero en su mercado o área de especialización, se le denomina **pionero**. Esta denominación da derecho a recibir los servicios de un nivel superior al conseguido por el Partner. Si fueras un partner de nivel Bronze y un pionero, tendrías derecho a los servicios del nivel Silver.

¿Por qué Nivaria premia a los Partners pioneros?

Apostar por los partners pioneros es apostar por la innovación. Por ello aquellos Partners que trabajen en mercados novedosos en la red de Partners de Nivaria serán premiados el año de incorporación, para Nivaria ser Pionero es un Hito.

Por lo tanto, **nivaria{ marketplace** contará con un conocimiento global formado por el conocimiento especializado de cada Partner. Así todos ellos se benefician de formar parte del Programa de Partners de Nivaria.

¿Qué nivel adquiere un Partner pionero en el Programa de Partners de Nivaria?

Un pionero adquiere el nivel superior al que pertenece por los requisitos. Si fueras un partner de nivel Bronze y un pionero, tendrías derecho a los servicios del nivel Silver.

¿Cuándo deja de ser un Partner pionero?

Ser pionero es un hito para Nivaria. Esperamos que sea para tu negocio también.

¿Qué es Global Alliance?

Es un nivel aislado a los anteriores. Se define como un acuerdo contraído por Nivaria con un Partner que no tenga base tecnológica directamente relacionada con la que utilizamos. Son acuerdos estratégicos que añaden valor a la comunidad y mejoren el producto. Si crees que tu perfil se ajusta a ésta definición y crees que pueden aportar y/o recibir valor de la comunidad Nivaria, este es tu sitio.

¿Tienes una solución pero no sabes darle salida comercial?

No te preocupes, puedes poner tu solución en el **nivaría{ marketplace** como un solver. Si tu solución está certificada, Nivaría te puede ayudar en el despliegue comercial. Contáctanos para más información.

Para los Partner de nivel Silver o superior ofrecemos una ayuda más especializada a través de la metodología **nivaría{ approach**, una colección de procedimientos, modelos de documentos, plantillas, buenas prácticas, casos de éxito y ejemplos.

¿Quiénes podrán comercializar en nivaría{ marketplace?

Cualquier Partner.

¿Qué es la comunidad de Seekers & Solvers?

Es una comunidad creada para proporcionar oportunidades dentro de la comunidad de Partners. Para más información, vea la página de **Seekers & Solvers**.



Aceptación de Confidencialidad

© NIVARIA INNOVA 2009

Todos los derechos reservados.

NIVARIA INNOVA

Teléfono +34 902 15 14 27

www.nivaria.com

Este Documento ha sido realizado por Nivaria Innova.
Las imágenes y la metodología son propiedad intelectual de Nivaria Innova y se encuentran registrados. Queda prohibida cualquier copia o reproducción total o parcial del presente documento sin la autorización por escrito del titular del mismo. También se prohíbe su venta o distribución sin la autorización por escrito de Nivaria Innova.