



PROGRAMMA PARTNER

Programma partner

Rivenditori, commercialisti, consulenti e integratori: come collaborare per portare Semplixa.com alle piccole e medie imprese italiane.

Bozza di lavoro del 26/10/2026. Compensi, prezzi e condizioni contrattuali sono indicati come «da decidere»: le opzioni sono proposte, non impegni.

Bozza 1.0 · 26/10/2026 · **documento di lavoro**: le voci segnate **da decidere** sono scelte di Andrea (compensi, prezzi, condizioni contrattuali). Le opzioni elencate sono proposte, non impegni.

1. Perché un programma partner

Semplixa.com si rivolge alle PMI italiane di commercio e servizi, in particolare a chi oggi usa NTS Business Cube 2. Queste aziende scelgono il gestionale su consiglio di chi le segue già: il rivenditore di software, lo studio del commercialista, il consulente. Il programma serve a dare a queste figure un prodotto moderno da proporre, gli strumenti per farlo bene e un ritorno economico chiaro.

2. Tipi di partner

Tipo	Chi è	Cosa fa	Coinvolgimento
Rivenditore	Software house, rivenditori di gestionali (anche ex rivenditori NTS)	Propone e vende Semplixa.com, fa l'analisi, la migrazione, la formazione e la prima assistenza	Alto
Commercialista	Studi di commercialisti e centri di elaborazione dati	Segnala Semplixa.com ai clienti, lavora nelle loro aziende con il proprio accesso (registri, liquidazioni, bilanci, esportazioni)	Medio
Consulente / integratore	Consulenti di processo, tecnici informatici, formatori	Cura migrazioni, import dei dati, report di stampa personalizzati, formazione, su incarico del cliente o di un rivenditore	Medio-alto

Un partner può avere più ruoli (per esempio uno studio che è anche consulente).

3. Livelli (proposta)

Livello	Requisiti indicativi	Vantaggi indicativi
Registrato	Candidatura accettata, formazione di base	Ambiente dimostrativo, materiali, segnalazioni registrate
Certificato	Formazione completa del proprio tipo, primo cliente avviato con noi	Compensi pieni del livello, presenza nell'elenco partner sul sito
Avanzato	Da decidere : numero minimo di aziende attive o di avvii all'anno	Co-marketing finanziato, accesso anticipato alle novità, referente dedicato

Numero di livelli, soglie e nomi: **da decidere**.

4. Vantaggi

- **Compensi** sulle aziende portate o seguite (vedi §5).
- **Ambiente dimostrativo** con dati di esempio inventati, per le presentazioni ai clienti.
- **Formazione** sul prodotto e sulla migrazione da Business Cube 2 (vedi §7).
- **Materiali di vendita**: brochure, presentazione, schermate reali, testi per sito e social, casi d'uso.

- **Co-marketing:** eventi, webinar, campagne locali (vedi §8).
- **Canale diretto** con chi sviluppa il prodotto: segnalazioni, richieste di funzioni, anticipazioni della roadmap.
- **Visibilità:** scheda nell'elenco partner del sito semplix.com (dal livello Certificato, **da decidere**).

5. Compensi: strutture possibili (**da decidere**)

Nessun valore è definito. Le strutture più usate nel software in abbonamento, da combinare:

Opzione	Come funziona	Adatta a	Note
A. Segnalazione (referral)	Compenso una tantum o percentuale per un periodo sulle aziende segnalate che diventano clienti	Commercialisti	Semplice; il cliente firma con Semplix.com
B. Ricorrente	Percentuale del canone per tutta la durata del cliente	Rivenditori, commercialisti attivi	Premia la cura del cliente nel tempo
C. Rivendita (sconto partner)	Il partner compra a prezzo scontato e fattura lui al cliente	Rivenditori strutturati	Il partner gestisce incasso e rapporto contrattuale
D. Servizi	Il partner fattura direttamente al cliente migrazione, formazione, report, assistenza	Tutti	Semplix.com non prende percentuali sui servizi (da decidere)

Da decidere inoltre: percentuali e durata, soglie per livello, gestione delle segnalazioni concorrenti (chi arriva prima), pagamento (mensile, trimestrale), cosa succede se il cliente disdice, esclusive territoriali (consigliato: nessuna esclusiva).

6. Ingresso nel programma (onboarding)

1. **Candidatura** dal sito (pagina Partner o contatti) con tipo di partner, zona e clienti seguiti.
2. **Colloquio conoscitivo** (30-45 minuti): attività del partner, clienti tipo, aspettative.
3. **Accordo di partnership** con livello, compensi e obblighi; accordo sul trattamento dei dati (art. 28 GDPR) se il partner accede ai dati dei clienti.
4. **Formazione iniziale** e accesso all'ambiente dimostrativo.
5. **Primo cliente seguito insieme:** analisi, migrazione e avvio con il supporto del team [Semplix.com](https://semplix.com).
6. **Autonomia**, con un punto di verifica periodico (*frequenza da decidere*, proposta: trimestrale).

7. Formazione

Percorso	Per chi	Contenuti	Durata indicativa
Base	Tutti	Il prodotto in una giornata: documenti, magazzino, fattura elettronica, scadenziario, uso da tastiera, guida in linea	Da decidere
Amministrazione	Commercialisti, rivenditori	Contabilità e IVA, liquidazioni, ritenute, ratei e risconti, centri di costo, bilanci, chiusure	Da decidere
Migrazione	Rivenditori, consulenti	Analisi di un'azienda Business Cube 2, import da Excel, profili di import dei documenti, saldi iniziali, periodo di prova	Da decidere
Personalizzazione	Consulenti, integratori	Designer dei report di stampa, campi personalizzati, estrazioni di analisi	Da decidere

Modalità (online, in presenza, registrata), costi della formazione ed eventuale esame di certificazione: **da decidere**. Materiale di riferimento: la guida in linea del prodotto, che copre ogni schermata.

8. Co-marketing

- Presentazioni congiunte presso associazioni di categoria e studi.
- Webinar tematici (per esempio «Lasciare Business Cube 2: come si fa»).
- Kit per il sito e i social del partner, con logo «Partner Semplix.com» (regole d'uso in `brand/linee-guida-marchio.md`).
- Casi d'uso scritti insieme, con il consenso del cliente.
- Fondo di co-marketing per il livello Avanzato: importo e regole **da decidere**.

9. Obblighi del partner

- **Formazione**: completare il percorso del proprio tipo e aggiornarlo alle nuove versioni.
- **Correttezza**: presentare solo funzioni che il prodotto ha davvero; dire con chiarezza i limiti attuali (per esempio: invio allo SDI dal portale dell'Agenzia, file CBI non generato, assistente che propone e non conferma).
- **Marchio**: usare nome e logo secondo le linee guida; il nome si scrive sempre «Semplix.com».
- **Dati**: trattare i dati dei clienti secondo il GDPR e l'accordo firmato; accedere alle aziende dei clienti solo con il loro consenso e con il ruolo necessario.
- **Prima assistenza** ai propri clienti (per rivenditori e consulenti): livello di servizio **da decidere**.
- **Segnalazioni** di problemi e richieste attraverso il canale indicato, con i dati necessari a riprodurli.

10. Obblighi di Semplix.com

- Servizio disponibile secondo il contratto con il cliente (livelli di servizio **da decidere**).
- Formazione, materiali e ambiente dimostrativo aggiornati.
- Pagamento dei compensi nei tempi dell'accordo.

- Comunicazione anticipata delle novità e delle modifiche che cambiano il lavoro dei clienti.

11. Decisioni aperte per Andrea

1. Struttura dei compensi (opzioni A-D) e valori.
2. Numero e soglie dei livelli; nomi dei livelli.
3. Costi della formazione e della certificazione per il partner.
4. Esclusive territoriali sì o no (proposta: no).
5. Chi fattura al cliente nel caso del rivenditore (opzione C) e chi incassa.
6. Livelli di servizio dell'assistenza fra partner e Semplixa.com.
7. Fondo di co-marketing.
8. Testo contrattuale dell'accordo di partnership (da far scrivere a un legale).