

NAVIGEREN MET MAVIM

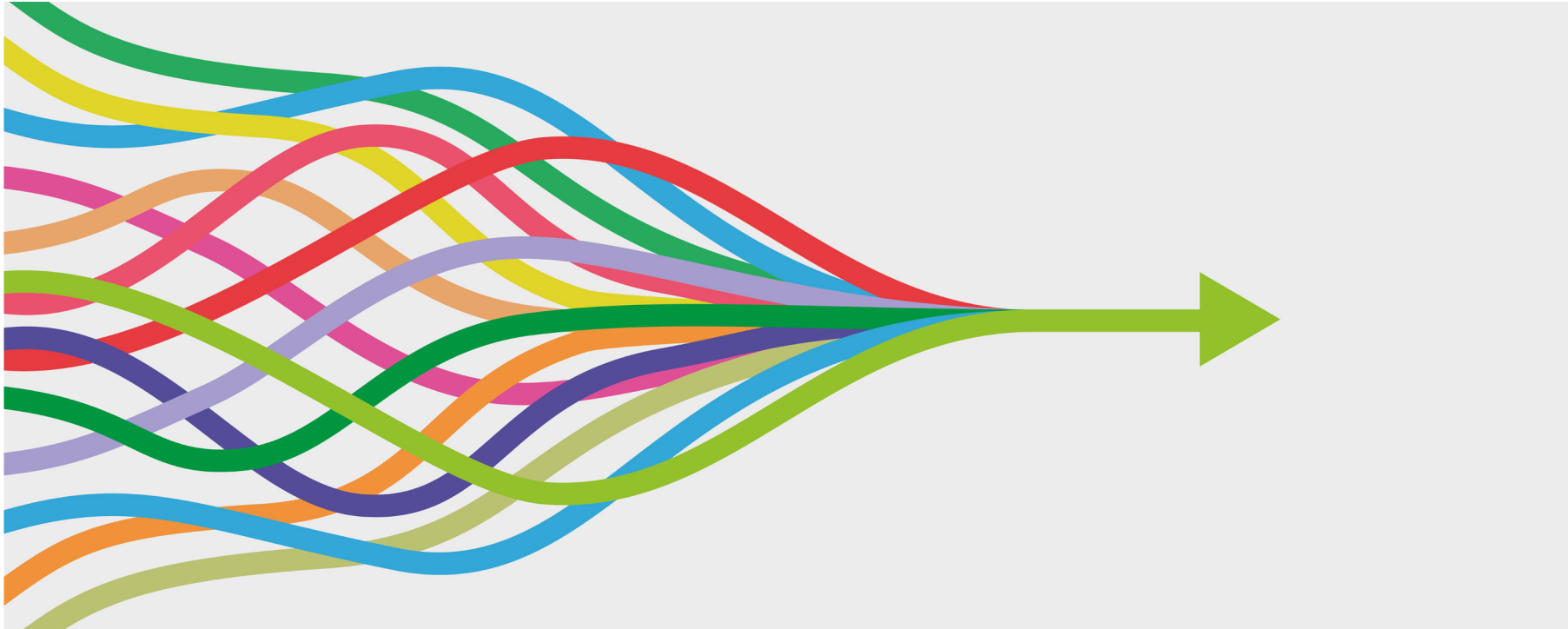
NAAR EEN SUCCESVOLLE EN VRUCHTBARE SAMENWERKING

Mavim biedt een Microsoft-gebaseerd platform ... met een waardepropositie van Microsoft-formaat. Met deze propositie kunnen organisaties hun operationele model als één geheel in realtime zien, inclusief alle processen, mensen en middelen en de verbanden daartussen – én met de tools om te verbeteren.

Dit biedt nieuwe mogelijkheden, op alle niveaus. Door processen te visualiseren, kun je operationele processen gemakkelijk demonstreren en communiceren; innovatie-initiatieven – zoals verandermanagement en bedrijfstransformatie – kun je prioriteren en afstemmen op de strategische visie van jouw bedrijf. Het gaat daarbij niet alleen om het op de hoogte houden van mensen, ... maar vooral ook om ze 'aan boord te krijgen' bij het idee van verandering.

Door strategie, projecten, mensen, processen, technologie, risico's, architectuur, klanten en infrastructuur in één platform te verbinden en te beheren, verhoogt Mavim het slagingspercentage van grote transformaties. En als partner helpt het je om hetzelfde te bereiken.





mavim

EENVOUD BIJEN IN EEN WERELD
DIE STEEDS COMPLEXER WORDT

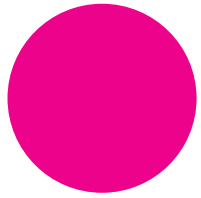
Mavim is 100% partnergedreven – en dat zal altijd zo blijven. Hoewel we technologie ontwikkelen waar onze klanten echt baat bij hebben, moeten we eerlijk toegeven dat ons aanbod met een factor 10 wordt versterkt door sterke partnerschappen met experts die in staat zijn om onze applicaties te combineren met hun eigen branchespecifieke kennis en op maat gemaakte diensten en oplossingen.

Mavim + partners = meer waarde voor onze klanten; samen bieden wat de markt nodig heeft, te weten een complete oplossing gericht op wat belangrijk is voor elk bedrijf, namelijk concurrentievoordeel.

In de volgende pagina's leer je meer over hoe samenwerken met Mavim jou kan helpen jouw bedrijf uit te breiden naar nieuwe markten, tevreden klanten te betrekken in duurzame relaties en meer te bereiken.

CONTENTS

NAVIGEREN MET MAVIM	1
WAT IS MAVIM?	4
DE WAARDE VAN PARTNERS VOOR MAVIM	5
DE WAARDE VAN MAVIM VOOR PARTNERS	6
HET VERSCHIL MET MAVIM	7
DE KRACHT VAN MAVIM'S PARTNER PROGRAMMA	8
HET JUISTE PROFIEL, VOOR DE JUISTE PARTNER	9
MET VIJF NIVEAUS VAN BETROKKENHEID	10
MAVIM VOORDELEN IN EEN OOGOPSLAG	12
ZAKEN OM TE OVERWEGEN EN DE VERVOLGSTAPPEN	14
HOE JE HET KUNT REALISEREN	16



WAT IS MAVIM?

Een softwareleverancier die waarde levert van strategie tot uitvoering

Over de hele wereld veranderen of herontwerpen complexe organisaties hun bedrijfsmodellen om te digitaliseren en zich voortdurend aan te kunnen passen aan de dynamiek van een snel veranderende omgeving. Mavim levert software die deze bedrijfstransformaties mogelijk maakt – en meer.

Maar het is geen innoveren omwille van het innoveren. Mavim werkt zo goed voor zoveel bedrijven omdat het veel van de tools en applicaties gebruikt waarmee iedereen bekend is - van Word en Excel tot Visio en PowerBI. Dit betekent een eenvoudigere leercurve en een snellere adoptiecyclus. En dat is uiteraard gunstig voor iedere partner.



DE WAARDE VAN PARTNERS VOOR MAVIM

Wat onze partners voor ons doen ...

Het Mavim Intelligent Transformation Platform wordt gebruikt door duizenden bedrijven en meer dan een miljoen mensen. In markttermen is het een geweldige toolbox van end-to-end oplossingen, gebouwd en geoptimaliseerd door experts en gebaseerd op Microsoft's eindeloos schaalbare Azure Cloud: technologie die wordt gebruikt door duizenden ondernemingen wereldwijd. Het omvat bedrijfsprocesbeheer, process mining en -mapping, en bedrijfsverbetering en transformatie, helemaal van "As-is" tot "To-be" met strategie, methoden, tactiek, uitvoering en voortdurende monitoring.

Maar de technologie is slechts de helft van de oplossing verhaal. Zonder de juiste mensen die de technologie naar de markt brengen, blijft de gereedschapskist precies dat: een set tools. En daarom nodigen we je uit om Partner te worden.

Als partner van ons hoef je Mavim niet te "verkopen". In de loop der jaren hebben we namelijk ontdekt dat het platform zichzelf verkoopt. En jij? Jij levert waarde met jouw kennis, ervaring, expertise: de sterke vaardigheden en asset-based consultancy smarts, die jij in de loop der tijd in het bedrijfsleven hebt ontwikkeld. Als je ons platform combineert met partners zoals jij, ontstaat er iets bijzonders: klantrelaties nemen steeds meer vorm aan en beginnen te groeien, je zet met jouw bedrijf voet aan de grond en breidt steeds verder uit en de vruchten van de samenwerking worden zoeter en zoeter.

Het verankeren van jouw eigen IP in Mavim en het gebruik van een platform dat toegevoegde waarde levert, de combinatie van deze twee sterke punten resulteert in een aanbod dat zich in de markt al veelvuldig heeft bewezen. Het is een omgeving met veel functies die jouw klanten zullen herkennen, waarmee ze bekend zijn en waarmee ze graag werken, met jou als partner. Bovendien kun je met de brede set branchespecifieke sjablonen en functies in Mavim jouw domeinexpertise snel inzetten, terwijl jij en de klant samenwerken in één omgeving. Met korte doorlooptijden en waardevolle ondersteuning, die vanaf dag één duidelijk zijn, kun je onbeperkt creëren en modelleren, converseren en terugkoppelen, bewerken en verbeteren. En kun je je beslissingen altijd staven met analyses, statistieken en rapporten in eenvoudige grafieken en afbeeldingen.

Onze frameworks omvatten ITPM-, GRC-, Strategy Execution Management- en AQPC-modellen en zijn klaar voor gebruik waardoor alleen jouw expertise nog nodig is: om invulling te geven aan de zakelijke behoeften van jouw klanten. Als Mavim Partner zullen jouw domeinexpertise en branchekennis het grootste verschil maken... daar waar het er het meest toe doet.

DE WAARDE VAN MAVIM VOOR PARTNERS

... en wat wij doen voor jou



Een (technologie)partner als jij heeft te maken met een snel veranderend bedrijfslandschap waar disruptieve bedrijfsmodellen in een mum van tijd paradigma's verschuiven en lang gevestigde organisaties, in 'no time' van het toneel doen verdwijnen. Het is spannend. Boordevol actie. Leuk zelfs. Maar het is ook instabiel en vol risico's. Wat betekent dat alleen de meest flexibelen zullen gedijen.

Maar in deze geglobaliseerde wereld is er één constante: verandering. En dat is waarom mensen zoals jij behoefte hebben aan een platform als Mavim. Want zowel jij als wij hebben tot doel om complexe en continue transformatie mogelijk te maken in een snel veranderende wereld. Als je je wilt onderscheiden van de concurrentie en elke kans die er in de markt is wilt grijpen, dan kan Mavim – in combinatie met jouw vaardigheden en strategieën – het platform bieden om dit doel te bereiken. Innovatieve technologieën met naadloze connectiviteit en baanbrekende functionaliteit om jouw klanten te ondersteunen in hun succesvolle, digitale transformaties.

Mavim ondersteunt het beheer en de integratie van zes primaire bedrijfs- en IT-managementthema's, waarbij essentiële disciplines samengebracht worden in één platform. De Mavim-propositie stelt organisaties in staat om bedrijfsprocessen in verschillende sectoren te analyseren, opnieuw te ontwerpen en te verbeteren, maar ook om bekende Microsoft-technologieën (denk aan Visio, Office 365, SharePoint, SQL) te blijven gebruiken voor de planning en uitvoering, oneindig schaalbaar en intuïtief in gebruik. Dit betekent dat samenwerken met Mavim ook voor jou winst betekent.



HET VERSCHIL MET MAVIM

VERBETERDE SCHAALBAARHEID

- Vermarkt jouw IP en versnel de transformatie van jouw klant
- Hergebruik jouw best practices door jouw IP te verankeren in Mavim en aanpasbare, voorgedefinieerde adviestrajecten aan te bieden
- Doe meer projecten, in minder tijd, met minder risico's, minder verspilling en minder middelen
- Laat jouw beste consultants betrokken zijn bij meer projecten en word onafhankelijker van hun kennis en vaardigheden

MEER BETROKKENHEID

- Maak meer samenwerking, tevreden klanten en gelukkige collega's mogelijk
- Werk samen, creëer consensus, verhoog jouw slagingspercentage, voorkom overwerk, verminder verspilling van tijd en budget in één platform
- Visualiseer jouw domeinexpertise, breng best practices in kaart over de situatie van jouw klant en praat over zaken, niet over technologie of vereisten
- Bied een platform waarmee nieuwe werknemers om de job kunnen leren en beter kunnen samenwerken
- Stop met eindeloze aanpassingen in honderden PowerPoints!

EFFICIËNTIE EN DIFFERENTIATIE

- Lever een herhaalbare, hoogwaardige oplossing aan alle klanten - te allen tijde
- Lever voorspelbare resultaten en solide projecten, tegen een betrouwbare kosten-batenverhouding
- Beheer veranderingen met succes in alle organisatorische silo's van jouw klanten
- Onderscheid jouw organisatie van de concurrentie met betere best practices
- Bespreek en neem gezamenlijk beslissingen, met de nadruk op bedrijfsresultaten

DE KRACHT VAN MAVIM'S PARTNERPROGRAMMA

Pure eenvoud en groeiend vermogen, gaandeweg

De beste partnerprogrammaovereenkomsten zijn de overeenkomsten die op één pagina kunnen worden geschreven. Maar de beslissing om partner te worden, kan meer bedenktijd in beslag nemen en dat begrijpen we volledig. Dus hier zijn enkele ideeën en suggesties om de revue te laten passeren voordat je de knoop doorhakt.

De aanvankelijke spanning voor een partnerbeoordeling kan betekenen dat je vroegtijdig inspringt, aan de slag wilt gaan en wilt zien hoe dingen werken. Maar het kost tijd om jouw best-practices degelijk te verankeren in een platform als Mavim - dus zorg ervoor dat je die tijd effectief investeert.

Mogelijk moet je tijd vrijmaken met jouw beste consultants, jouw bibliotheek met bedrijfsmodellen stroomlijnen en jouw best practices bijwerken terwijl je een nieuwe hoofdbibliotheek met sjablonen en blauwdrukken maakt. Het kan ook een andere manier van werken betekenen, omdat je overstapt van individuele projectkosten per uur naar pakketaanbiedingen en op activa gebaseerde oplossingen. Dit alles is goed voor jouw zakelijke vooruitzichten - maar onderschat de moeite die het vooraf kost niet.

Gelukkig zijn er voldoende voordelen die het leven een stuk makkelijker maken. Ja, je stapt over van PowerPoint en Excel naar Mavim, - wat volgens ons een grote overstap is voor elke consultancy of systeemintegrator -, maar het Mavim-platform, dat zelf op Microsoft is gebaseerd, zorgt ervoor dat jouw bestaande expertise met Microsoft-applicaties niet verloren gaat. En zodra je de verandering hebt doorgevoerd, vragen we je om het Mavim Intelligent Transformation Platform te gebruiken als basis voor jouw klantwerk, in jouw opdrachten en projecten als een onlosmakelijke basis van jouw aanbod. Dat betekent Mavim-licenties voor jouw klanten, samenwerken met die klanten die Mavim gebruiken en jouw klanten voorzien van Mavim-oplossingen, gehost en beheerd door jou als partner.

Het goede nieuws: deze verandering in aanpak maakt een veel grotere verandering in jouw verkoopbaarheid en aantrekkingskracht voor klanten mogelijk. Het onderscheidt je onmiddellijk van andere spelers en stroomlijnt jouw werk, deliverables en resultaten - waarbij de positieve percepties van jouw klanten onbeperkt toe zullen nemen.



HET JUISTE PROFIEL, VOOR DE JUISTE PARTNER

Het Mavim Partner Programma is gemakkelijk te begrijpen, creëert een gezond, groei-gaandeweg pad dat eenvoudige samenwerking en samenwerkingsmogelijkheden biedt, en dwingt je nooit tot situaties en stadia waarin je je niet wilt bevinden.

Het beste van alles is nog dat het programma gebaseerd is op de verschillende go-to-market-niveaus, waar je je als partner al snel comfortabel bij zult voelen. Kies uit een van de volgende vijf paden.

MET VIJF NIVEAUS VAN BETROKKENHEID

CERTIFIED PROFESSIONAL

Ons Certified Professional-pad is voor degenen die nu al bekend zijn met Mavim. Je kent Mavim, je kent de wereld van processen, modellering en relaties en je werkt graag aan echte projecten voor echte klanten, vaak binnen een specifieke sector of functioneel gebied – en je wilt op de hoogte blijven van de nieuwste functionaliteiten en technologieën.

Dit maakt jou zeer geschikt om kansen te vinden bij Mavim-klanten in de markt - en Mavim is er te allen tijde voor jou. Als Mavim Certified Professional streef je niet alleen jouw eigen kansen na, maar krijg je ook andere kansen aangeboden wanneer er een goede match is tussen jouw vaardigheden en de behoefte van een Mavim-klant.

Het belangrijkste onderdeel van jouw partnership met Mavim is jouw kennis en domeinexpertise met het Mavim platform. Dat maakt jouw portfolio het grootste binnen de Mavim Academy, met als doel ervoor te zorgen dat je altijd gecertificeerd bent en klaar bent voor nieuwe projecten.

CONSULTANCY PARTNER

Een Mavim Consulting Partner is een organisatie met expertise in een specifiek vakgebied of marktsegment, met de verbintenis om de Mavim-applicaties te gebruiken als een standaard onderdeel van haar serviceaanbod.

Met de Microsoft Office-productiviteitssuite als basis stelt Mavim consultants in staat om hun klanten te helpen bestaande gegevens en workflows op nieuwe, productievere manieren te gebruiken en hun Microsoft-technologieën naar keuze te blijven gebruiken. Mavim helpt je ook om jouw klanten voor te bereiden op een succesvolle toekomst nadat de opdracht is beëindigd, door een functioneel systeem achter te laten dat ze kunnen onderhouden op basis van software die ze kennen. Dat houdt jouw bedrijf top-of-mind, klaar voor het volgende project dat zich aandient.

Op dit partnerniveau werk je samen met de directe verkooporganisatie van Mavim, waarbij Mavim zorgt voor de positionering en verkoop van licenties, terwijl jij je concentreert op je consultancypropositie en werkt via je eigen ontwikkellicentie. Door binnen de collaboratieve Mavim-omgeving te werken, help je Mavim om te zetten in een bibliotheek van best practices en je gezamenlijke project tot een succes te maken.

SOLUTION PARTNER

Een Mavim Solution Partner is een Mavim Consulting Partner die niet alleen de Mavim-software gebruikt in zijn dienstenaanbod, maar ook een oplossingsmodel en bijbehorende methodologie heeft gecreëerd die beschikbaar is in het Mavim-platform.

Natuurlijk hebben de meeste consultancyorganisaties methodologieën en kaders die zijn gebaseerd op hun jarenlange ervaring. Maar velen hebben moeite om die best practices voor de klant te illustreren op een manier die hen onderscheidt van hun concurrentie. Daar vind je een verschil met Mavim. Door gebruik te maken van jouw IP binnen het Mavim-platform en dit te vermarkten, maak je jouw best practices zichtbaar voor de klant, zodat zij inzicht krijgen in de impact die jouw IP op hun bedrijf zal hebben.

In dit model werk je opnieuw samen met de directe verkooporganisatie van Mavim voor de daadwerkelijke verkoop van Mavim-licenties, maar jouw oplossingspropositie, verkoop en implementatie zijn allemaal jouw eigen verantwoordelijkheid. Dit model, bekend als "sell-with", stelt Mavim ook in staat om je - door Mavim geleide kansen – samen te brengen met bestaande klanten van Mavim - allemaal om de business case en marktaantrekkingskracht van het Mavim-platform te versterken.

MANAGED SERVICES PROVIDER PARTNER

Dit pad is voor mensen met de vaardigheden van een Consultant Partner of Solution Partner - en gaat nog een stap verder: volledige betrokkenheid bij de klantorganisatie van de eindgebruiker.

Partners op dit niveau doen dit niet door Mavim door te verkopen, maar door het te gebruiken - een afzonderlijke Mavim-implementatie voor elke klant 'hosten' gedurende de duur van een project. Het gaat hierbij om het bieden van toegang tot en samenwerking met klanten aan een bedrijfstransformatie, ERP-implementatie, GRC-project of een ander innovatie-initiatief dat leidt tot grote digitale veranderingen en buy-in, samenwerking en voortdurende betrokkenheid nodig heeft. Samen 'minen' en modelleren en werken aan continue verbetering.

Dit maakt Mavim een volledig geïntegreerd, onafscheidelijk onderdeel van jouw asset-based consulting of oplossingsaanbod. Het is niet eens nodig om de naam Mavim te gebruiken - MSP Partners kunnen het presenteren als hun eigen platform, aangepast voor hun eigen klanten. Wanneer je het gebruikt in jouw klantcontacten, kun je de Mavim-software per maand of per jaar aanschaffen, waardoor je de flexibiliteit krijgt die je nodig hebt om aan alle behoeften van jouw klanten te voldoen.

RESELL, als een MANAGED SERVICES PROVIDER

Het is gebruikelijk dat Mavim wordt ingezet als een standaard manier van werken bij klanten, wat betekent dat jouw klant na de succesvolle voltooiing van een project het misschien wil blijven gebruiken en verdere voordelen wil halen uit de toepassing en processen die je hebt geïmplementeerd. Met dit pad kun je precies dat doen.

Bij de overdracht van het project kan de initiële Mavim-voorbeeld worden overgedragen aan de klant, waardoor deze de hoofdgebruiker van het platform wordt - waardoor je het platform in wezen aan de klant kunt doorverkopen. Verder kan een MSP Partner een effectieve reseller van het Mavim-platform worden, naast de verkoop van zijn eigen vaardigheden en expertise.

Er zijn overal voordelen. De klant krijgt een consistente service met een oplossing die is aangepast aan zijn behoeften, jij krijgt een verdere kans om te profiteren van de samenwerking. En natuurlijk blijf jij hun eerste keuze bij een volgend project.

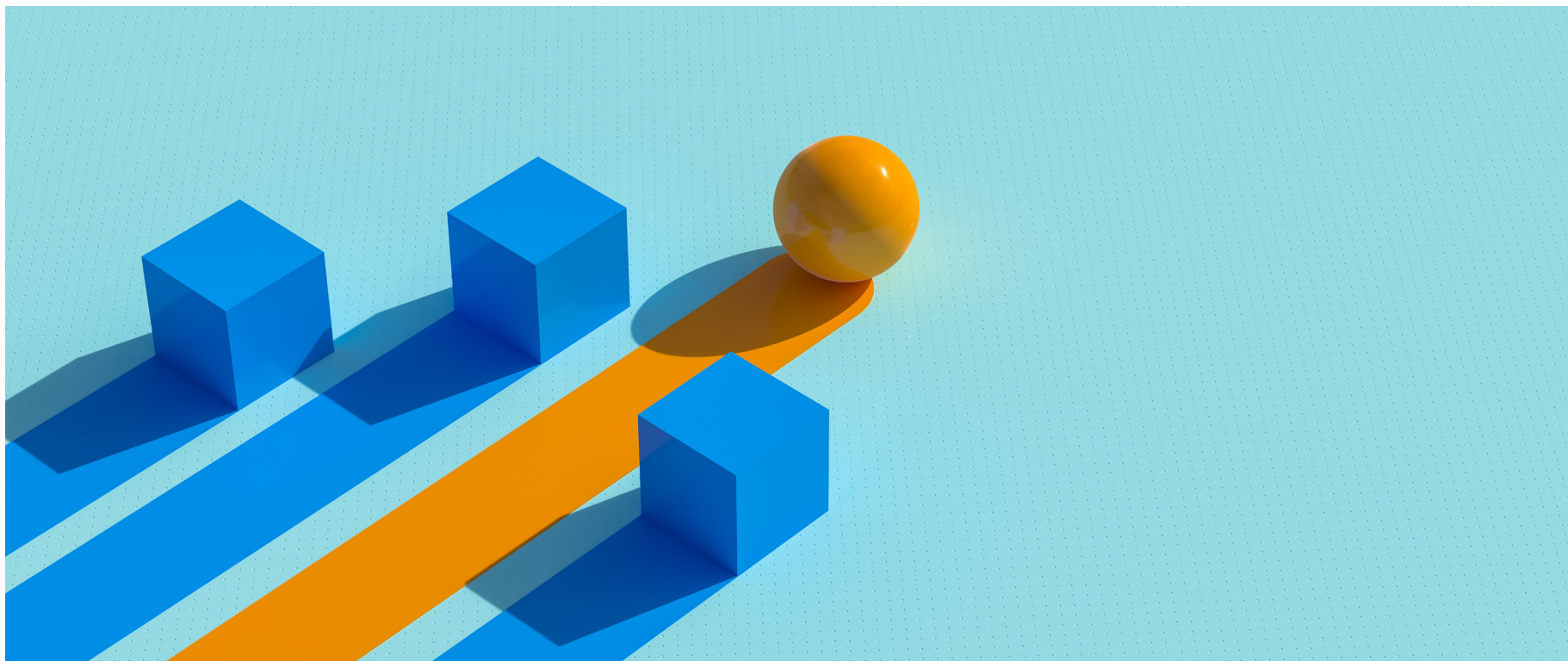
DE VOORDELEN VAN MAVIM IN ÉÉN OOGOPSLAG

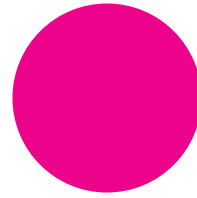
Wat je krijgt: de samenwerking met Mavim samengevat

Groei mee: een bedrijfs-ontwikkelingspad

Het partnerprogramma van Mavim is een groeipad naar succes en volwassenheid. En de beslissing over waar, wanneer en hoe je jouw relatie met Mavim verder verbetert, blijft te allen tijde aan jou. Begin met een kleinere betrokkenheid en groei met het succes; ga all-in met jouw klantenbestand en pluk de vruchten van een gestandaardiseerde, consistente, herbruik-

bare benadering van projecten. Mavim laat je groei-en terwijl je bezig bent. Allemaal op basis van de toewijding voor jou als partner om jouw werk te zien als asset-based, productized-IP en solution-selling, verankerd op het Mavim ITP.





Mavim Sales: jouw collega's als Partner

Het wereldwijde Mavim-team bestaat uit Direct Sales-collega's plus een team van Digital Business Development-experts. Zij zijn er om te helpen en de klantvragen en marketinginspanningen van Mavim om te zetten in gekwalificeerde verkoopkansen voor jou als partner. En dat is gunstig voor beide partijen: Mavim heeft het platform, jij hebt de inhoud, plus de domeinexpertise en contacten in jouw segment of branche. Mavim Sales staat klaar en is bereid om met je samen te werken om elke kans te verkennen en elke verkoop te sluiten.

De overstap naar asset-based consulting en productized IP is een positieve, maar geen eenvoudige verandering. Het vereist een aanpassing in marktbenadering, een aanpassing in jouw go-to-market propositie en vooral een aanpassing in houding. Wij helpen je graag verder. Met de Mavim Academy voor training en snelle leertrajecten, met onze Value Engineers die klaar staan om je te coachen bij het creëren van content binnen het Mavim-platform, en met toegang tot onze Solution Development Kit, de Partner Portal, My Mavim en het Mavim Connect Center. Allemaal hapklare oplossingen voor het verstrekken en beheren van licenties, het onderhouden van gebruikersbeheer en het inschakelen van toegangscontroles. Onze marketingcollega's zullen ook helpen met promotie op onze websites en introductie bij relevante mensen, zodat we je kunnen ondersteunen bij jouw eigen transformatietraject.

Mavim helpt bij je eigen transformatie

Een wereldwijd netwerk van klanten en partners

Mavim heeft een sterke en diverse reeks bestaande relaties met bedrijven over de hele wereld - zowel lokaal als regionaal tot wereldwijd. Elke partner met zijn eigen domeinexpertise, zijn individuele specialismen bij het werken met Mavim. Mavim blijft dit partnerecosysteem koesteren en in balans houden, door partners te zoeken en toe te voegen die lege plekken kunnen invullen en ons bereik kunnen vergroten. Zo brengen we knappe koppen bij elkaar en verbinden we je als oplossingspartner met een consultantspeeler die jouw oplossing een integraal onderdeel van zijn eigen aanbod kan maken. Of een Certified Mavim Professional die gemakkelijk met een andere partner aan een project kan werken. Dat is Mavim: verbonden samenwerking.



ZAKEN OM TE OVERWEGEN EN DE VERVOLGSTAPPEN

Klaar om lid te worden van de
Mavim-familie?



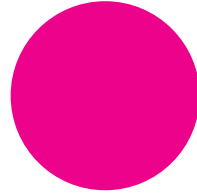
Beoordeel en evalueer jouw inhoud en IP. Het transformeren en aanpassen van jouw marktbenadering en bedrijfsmethoden en je concentreren op het Mavim ITP kost tijd en energie. Dus zorg er als eerste stap voor dat je werkbare klantoplossingen en inhoud hebt, die je in het Mavim-platform kunt verankeren om als basis te gebruiken. Dit vereist financiële en personele middelen en toewijding - op zijn minst de tijd van verschillende consultants om te leren, te trainen en oplossingen in het platform te bouwen. En vergeet nooit de waarde van buy-in op directieniveau.

Begrijp dat jouw bedrijf gestuurd wordt door jouw inhoud... zonder jouw IP is het Mavim ITP slechts een platform. Onze aanpak is altijd geweest om de inhoud en oplossingen die onze partners in dat platform inbouwen tot hun kernwaardepropositie te maken. Stel je dus eens voor hoe breed die oplossingen kunnen zijn. Heb je een D365-implementatiemethodologie geproduceerd? Zet het in Mavim. Heb je een master framework voor het identificeren van risico- en compliance-problemen binnen de hedendaagse onderneming? Mavim laat het excelleren. Of ben je een sectorexpert in de nutsmarkt en wil je het meeste halen uit de processen en best practices waarmee je bekend bent? Binnen het platform werkt het allemaal. En het implementeren ervan is de beste manier om Mavim voor je te laten werken.

... maar je blijft de verkoper. Mavim's Direct Sales zullen je met open armen ontvangen en jouw contentaanbod omarmen. Maar hoewel we vaak nieuwe leads en nieuwe zakelijke kansen introduceren, is Mavim niet jouw verkoopafdeling: je bent verantwoordelijk voor jouw bedrijf en jouw verkoop is uiteindelijk jouw zorg. Je kunt echter rekenen op de volledige steun van Mavim, en hoe succesvoller we samen zijn, hoe meer wij als Mavim staan te popelen om verder met je samen te werken. Ons bedrijf is er om jou het best mogelijke platform voor jouw bedrijf te bieden ... en voor de transformatie-uitdagingen van jouw klant.

En vergeet niet dat training de sleutel is. De Mavim Academy faciliteert leren en ontwikkelen voor partners, met een schat aan beschikbare kennis. Rolgebaseerde trainingspakketten, op maat gemaakte micro-learning, instructiedocumenten en step-throughs: noem maar op, het is er. Maar er zijn weinig snellere routes in het trainen van je team. Zet je dus in om gebruik te maken van de leermiddelen van Mavim en zorg dat je Mavim-vaardigheden overeenkomen met je andere expertisegebieden.





HOE JE HET KUNT REALISEREN

Zorg ervoor dat de match werkt

Mavim's Alliances Managers zijn het aanspreekpunt voor elke Partner. Je zult merken dat ze graag de dialoog met je aangaan en je door het proces van 'onboarding' leiden. (Met natuurlijk al die processen verankerd in Mavim!) Hier zijn een paar gespreksopeningen die je met het team wilt hebben.

Controleer (en dubbelcheck) jouw verwachtingen

In de loop der jaren heeft het Mavim-team een grote basis van kennis opgebouwd over de soorten partnerschappen die goed werken voor Mavim en zijn partners - inclusief gebieden waar het op dit moment misschien niet de juiste zet voor je is. Dus om te controleren of onze aannames op elkaar zijn afgestemd, begin je met een uitgebreide ontdekkingsoefening en vragenlijst om erachter te komen of de pasvorm perfect is. Natuurlijk doe je hetzelfde met ons. je bent ook van harte welkom om een NDA te vragen.

Bespreek jouw eerste kansen

Terwijl je nadenkt over partnerschappen zijn we er zeker van dat je al aan bepaalde kansen binnen jouw prospect en klantenbestand denkt en je voorstelt hoe ze zouden werken bij het gebruik van het Mavim-platform. Je bent ook van harte welkom om deze kansen te bespreken met Mavim-experts, die best practices kunnen beoordelen en verbeteringen kunnen voorstellen om ons partnerschap zo goed mogelijk te maken.



Begrijp de partnerovereenkomst volledig

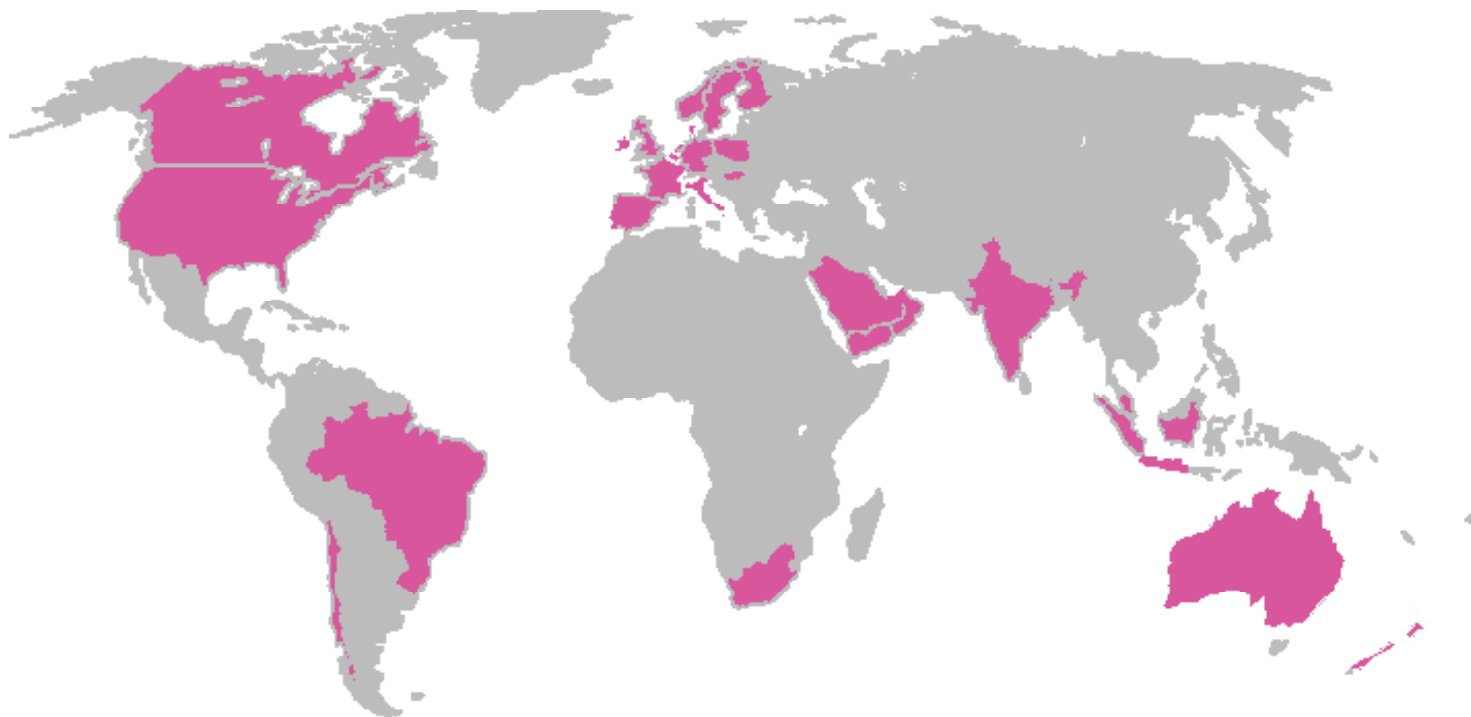
Mavim heeft solide afspraken gemaakt om die gesprekken om te zetten in een juridisch verantwoorde, professioneel werkbare zakelijke betrokkenheid. Dit omvat een propositie voor een Mavim-ontwikkellicentieomgeving, evenals wanneer je Mavim aan jouw klanten aanbiedt als een optie in het MSP-model. In overeenstemming met onze basisfilosofie van duidelijke communicatie en eenvoudig begrip, zijn ze geschreven in duidelijke taal, gericht op succesvolle partnerschappen en wederzijdse betrokkenheid en anticiperen ze op jouw toekomstige groei als partner.

Bekijk wat Mavim Partners te bieden heeft

De partnerstatus omvat toegang tot de Mavim Academy, ons My Mavim-platform, het Mavim Connect Center, de Mavim Partner Portal en wekelijkse berichten met nieuws, tips en links naar bronnen. Je krijgt ook toegang tot een Value Engineer die je begeleidt bij het onboardingproces met Mavim.

Plan jouw eerste succesvolle project

Als laatste komt het belangrijkste onderdeel: het verkrijgen van jouw domeinexpertise en inhoud in het Mavim-platform. Het duurt even om jouw kennis, waarschijnlijk opgeslagen in PowerPoints, Excels, Word-documenten, Visio en meer, naar Mavim te migreren, maar om dit proces gemakkelijker te maken, is er een lange lijst met importmogelijkheden en toolsets. Begrijp echter dat het tijd, moeite en andere bronnen kost om al jouw inhoud op de best mogelijke manier op te schonen, bij te werken en naar het platform te migreren. Eenmaal klaar, is het echter voor altijd gedaan. En natuurlijk staan onze mensen klaar om te helpen. We kijken uit naar jouw succes als Mavim Partner.



NEEM VOOR MEER INFORMATIE OVER HET MAVIM PARTNER PROGRAMMA CONTACT MET ONS OP VIA:

Gooweg 17 | 2201 AX Noordwijk
The Netherlands
☎ +31 88 252 1500

✉ alliances@mavim.com
www.mavim.com/nl/partners

50 Milk Street | Boston MA 02110
United States of America
☎ +1 617 812 7287

✉ alliances@mavim.com
www.mavim.com/partners

GET & STAY CONNECTED

youtube.com/mavimtv
1.9 M



linkedin.com/company/mavim
3.1 K



twitter.com/mavimintl
2.6 K



mav!m
change it