PROGRAM PARTNERSKI 2025

Partner Guide

smartGRC — SAP Access & Security Management

30%	48h	2-8 tyg.	24 mies.
marży na licencjach (VAR)	czas wyceny	czas wdrożenia	ochrona pipeline'u

Niniejszy dokument jest przeznaczony wyłącznie dla zarejestrowanych i potencjalnych partnerów smartGRC. Zawiera poufne informacje handlowe — prosimy nie udostępniać osobom trzecim.

O programie partnerskim

smartGRC to niszowe oprogramowanie SaaS do zarządzania dostępem i bezpieczeństwem SAP, dedykowane firmom mid-market z 200–1000 użytkownikami SAP (ECC i S/4HANA). Program partnerski umożliwia firmom doradczym i integratorom działającym w ekosystemie SAP rozszerzenie oferty o produkt klasy enterprise — bez kosztów własnego R&D.

Nasz model dystrybucji opiera się na VAR-ach (Value Added Resellers) i resellerach, którzy znają swoich klientów lepiej niż ktokolwiek inny. Oferujemy atrakcyjną ekonomikę, przejrzyste zasady i aktywne wsparcie w procesie sprzedaży i wdrożenia.

Poziomy partnerstwa

	RESELLER	VAR / IMPLEMENTATION PARTNER
Marża na licencjach	20%	30%
Usługi wdrożeniowe	Nie	Tak — własna stawka partnera
Certyfikacja	Sprzedażowa (online)	Techniczna + sprzedażowa
Ochrona pipeline'u	24 miesiące	24 miesiące
Dostęp do sandbox	Nie	Tak
Quarterly Business Review	Opcjonalnie	Wymagany
Early access do roadmapy	Nie	Tak
Min. deale / rok	1	2

Cennik partnerski

Poniżej ceny katalogowe (end-customer list price) oraz ceny partnerskie. Partner fakturuje klienta po cenie katalogowej i zachowuje różnicę.

PAKIET	CENA KATALOGOWA	RESELLER (−20%)	VAR (−30%)	UŻYTKOWNICY SAP
Starter	€15 000 / rok	€12 000 / rok	**€10 500 / rok**	do 400
Professional	€30 000 / rok	€24 000 / rok	**€21 000 / rok**	do 800
Enterprise	€60 000 / rok	€48 000 / rok	**€42 000 / rok**	800+

** Ceny nie zawierają kosztów wdrożenia i usług dodatkowych, które partner VAR rozlicza samodzielnie.*

Ekonomika partnera VAR — przykład

Klient mid-market, pakiet Professional (€30 000/rok). Poniżej szacunkowy przychód partnera VAR w roku pierwszym i kolejnych.

ŹRÓDŁO PRZYCHODU	ROK 1	ROK 2+	UWAGI
Marża na licencji (30%)	**€9 000**	**€9 000**	Odnawialny co rok
Wdrożenie i konfiguracja	**€8 000-15 000**	**—**	Jednorazowo, własna stawka
Konfiguracja reguł SoD	**€3 000-8 000**	**€2 000-4 000**	Przegląd roczny opcjonalnie
Szkolenie użytkowników	**€1 500-3 000**	**€1 500**	Nowi użytkownicy, zmiany
Wsparcie managed (15%/rok)	**—**	**€4 500**	Opcjonalny kontrakt support
ŁĄCZNIE (szacunek)	**€21 500-35 000**	**€17 000-19 000**	

Zasady ochrony kanału sprzedaży

Inwestycja w certyfikację i budowanie pipeline'u wymaga pewności, że zasady gry są stałe. Poniżej trzy kluczowe zasady obowiązujące wszystkich partnerów i smartGRC.

Deal Registration

Każdy potencjalny klient rejestrowany jest w portalu partnerskim. Po rejestracji, przez 24 miesiące klient jest przypisany do partnera — niezależnie od tego, czy kontaktuje się z nami bezpośrednio. W przypadku zamknięcia dealu bez udziału partnera, partner otrzymuje prowizję w wysokości 15% wartości rocznej licencji.

Stałe ceny katalogowe

smartGRC zobowiązuje się nie obniżać cen katalogowych w dealach bezpośrednich w celu konkurowania z partnerami cenowo. Marża partnerska jest zagwarantowana umową i nie podlega renegocjacji w trakcie trwania kontraktu z klientem.

Klauzula no-compete

Jeżeli partner wprowadził klienta do smartGRC, przez 24 miesiące od podpisania umowy smartGRC nie sprzedaje temu klientowi dodatkowych modułów ani odnowień bez wiedzy i udziału partnera.

Wymagania partnerskie

WYMAGANIE	RESELLER	VAR
Podpisanie umowy partnerskiej	✓	✓
Szkolenie sprzedażowe online (~4h)	✓	✓
Certyfikacja techniczna	—	✓
Min. 1 certyfikowany konsultant w zespole	—	✓
Min. liczba deali rocznie	1 deal	2 deale
Quarterly Business Review	Opcjonalnie	Wymagany
Dostęp do sandbox / środowiska testowego	—	✓

Jak zostać partnerem

Proces onboardingu trwa zazwyczaj 2–3 tygodnie od pierwszego kontaktu do podpisania umowy.

01 **Kontakt wstępny**

Napisz na partners@grcadvisory.com lub wypełnij formularz na stronie. Odpowiemy w ciągu 48h.

02 **Rozmowa kwalifikacyjna**

30-minutowa rozmowa z naszym Partner Managerem — omawiamy Twoją ofertę, klientów i potencjał współpracy.

03 **Szkolenie i certyfikacja**

Szkolenie online + (dla VAR) certyfikacja techniczna w środowisku sandbox. Zazwyczaj 1–2 tygodnie.

04 **Podpisanie umowy**

Umowa partnerska z pełnymi warunkami, cennikiem i zasadami ochrony pipeline'u.

05 **Pierwszy deal**

Wspieramy Cię przy pierwszym kliencie — od oferty, przez demo, po wdrożenie.

Masz pytania? **partners@grcadvisory.com** smartgrc.eu/partners