



Partner Program

Antoma Optimizer™ - Readiness

"Partnership is all about TRUST - Tell me, Respect, Understanding, Single point of contact, Together"

Utmaningar och behov

Vid en indirekt försäljningsmodell är det viktigt att ha ett strukturerat och tydligt arbetssätt med sina partners. Ett arbetssätt som tydligt definierar vad som förväntas av partners och vad leverantören ska bidra med i samarbetet, samt vilka regler och ramverk som ska gälla.

Utan ett tydligt rättesnöre i samarbetet är risken stor att man hamnar i situationen där olika arbetssätt och villkor tillämpas med olika partners. Ofta som ett resultat av ad-hoc rekryteringar och förhandlingar med olika företag som blir partners, varefter bolaget och affärerna utvecklas över åren. Detta leder så småningom till otydlighet, ineffektivitet och dåliga partnerrelationer.



Behovet är att utarbeta ett tydligt, praktiskt och effektivt partnerprogram. Ett partnerprogram är verktyget för att skapa en lönsam partneraffär genom tydlighet, effektivitet och lojalitet.

Resultat och leverans

Leveransen är ett kundanpassat partnerprogrammet, en "kokbok" med receptet för hur ett framgångsrikt partnersamarbete ska implementeras och drivas. Resultatet är att man vet exakt vilka komponenter som ska implementeras, vilket syfte dessa har i samarbetet med partners och vilken nytta de ger i verksamheten.

Partnerprogrammet baseras på den egna situationen och den sälj- och marknadsstrategi man har beslutat sig för. Det tar även utgångspunkt i de förväntningar och prioriteringar som befintliga och tilltänkta partners har och anser är viktiga för ett framgångsrikt samarbete.



Partner Program

Antoma Optimizer™ - Readiness

Metoder och insatser

Partneranalys med en unik och partneranpassad positionering

Baserat på intervjuer med partners, levereras en analys och en rekommenderad positionering av partnerprogrammet och hur man skall arbeta med partners.

Antomas analyser och rekommendationer

Utifrån den egna situationen, marknadsläget och partneranalysen, ger Antoma sina rekommendationer, baserat på erfarenhet och genomförda partnerprojekt.

Skräddarsydd partnerprogramdefinition

Ett partnerprogram med de komponenter som passar den egna situationen och de strategier och mål man satt upp, validerat med partners och internt.

Tydlig och konkret handlingsplan

Kritiska framgångsfaktorer med prioriterade delmål och huvudaktiviteter för att framgångsrikt kunna implementera det utarbetade partnerprogrammet.

Enighet och en gemensam målbild

Gruppen blir enig om utformningen av och innehållet i partnerprogrammet, samt hur man vill positionera och differentiera sig hos partners.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete tillsammans med beslutsfattare på företag. Under våra snart 14 år har vi skapat oss en verktygslåda med insikter och kunskaper som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallas för Antomas tankesmedja, en fas där vi sammanställer all data, analyserar scenarios och strukturerar upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligen den färdiga planen.

Partnerprogrammet levereras under ett arbetsmöte där även den konkreta handlingsplanen med huvudaktiviteterna för implementation tillsammans identifieras och beslutas.