



POLÍTICA DE CANAIS

Technology & Relationship

A **CLM**, no mercado desde 1994 é um Distribuidor de Valor Agregado especializado em Segurança da Informação, Segurança Física, Infraestrutura avançada e Comunicações Integradas.

O primeiro valor que agregamos aos nossos canais é a proteção do investimento feito no desenvolvimento de um cliente, o Registro de Oportunidade, na **CLM** e nos Fornecedores e a **CLM** tem se recusado a trabalhar com fornecedores que não respeitem o Registro de Oportunidade.

Os produtos que a **CLM** distribui estão direcionados para as áreas de maior crescimento no Brasil e no mundo: Gestão de Risco, Segurança da Informação, Segurança Física e Comunicações Unificadas.

Representamos com exclusividade a família Webtrends desde 1996, a Barracuda desde 2003, a Sourcefire desde 2004 e isso mostra como preservamos o relacionamento com os nossos parceiros.

A **CLM** representa poucos fabricantes, mas sempre os mais avançados, com a melhor tecnologia e de maior crescimento em suas áreas de atuação. Eles cobrem quase todas as áreas da Gestão de Risco, Segurança Física, Segurança Lógica, Infraestrutura Avançada e Comunicações Unificadas.

Para que o relacionamento com os parceiros e colaboradores seja o melhor possível, a **CLM** desenvolveu uma **Política para Revendas CLM**, com as principais orientações que permitem aos Parceiros e à **CLM** atenderem os clientes finais da melhor forma possível.

Nesta política você encontrará as orientações da **CLM** quanto à comissões e descontos, impostos, “*spifs*” e campanhas para os vendedores do parceiro, reserva de oportunidades, recebimento de “*leads*”, auxílio operacional e financeiro para Marketing, descrição comercial dos produtos, diretrizes para compra de Produtos NFR (Not for Resale), aluguel para equipamentos para POC’s e Demos, apoio técnico para a realização de Pré-Vendas e Pilotos, Treinamentos Técnicos e Comercial, Suporte Técnico para Canais e Clientes Finais, Financiamento a longo prazo para clientes finais.

No intuito de fazermos um bom trabalho em conjunto, é importante que toda a documentação enviada seja lida com atenção, e para eventuais dúvidas estaremos à disposição para prontamente saná-las.

Note que as listas de preços são fixadas em DÓLARES, salvo quando especificado em contrário e serão convertidos em REAIS na data do faturamento.

A lista de preços pode ser alterada quanto a preços e itens, dependendo dos fabricantes, mas as operações em andamento, comunicadas por e-mail à **CLM** terão a garantia do preço antigo mantido por 10 dias ou pelo prazo estipulado na proposta.

Lembramos que a Reserva de Oportunidade vale para um Projeto, isto é, o par Produto X Cliente e vale por 90 dias, prorrogáveis em função de justificativa.

Estamos à disposição para quaisquer informações adicionais.

Cordialmente,

Diretoria

diretoria@clm.com.br



POLÍTICA DE CANAIS

Technology & Relationship

Esteja seguro de que ao estabelecer esta parceria com a **CLM**, você terá muitas vantagens: Gerente de Canal exclusivo, compra de produtos NFR com desconto especial para showroom, POCs e Demos, auxílio operacional e financeiro de Marketing para geração de leads, Serviços Técnico-Profissionais para a revenda e seus clientes, Treinamentos Técnicos e Comerciais, e muito mais.

Os serviços aos canais estão organizados em três núcleos:

- **NSF** – Núcleo de Serviços Financeiros
- **NST** – Núcleo de Serviços Técnicos
- **NAM** – Núcleo de Apoio a Marketing

Informações atualizadas em: www.clm.com.br/servicos-canais

MARKETING

O **NAM** poderá fornecer **material comercial** personalizado e muito mais.

O **NAM** procurará apoio operacional e financeiro nos fornecedores distribuídos pela **CLM** para que o Canal organize ou participe de **eventos**, podendo fornecer Palestrantes, material de apoio, brindes, etc..

Fornecerá material protegido por copyright para o site do canal e PDFs para download ou envio por e-mail.

Bem como White Papers e artigos para disponibilização nos respectivos sites.

FINANCIAMENTO PARA CLIENTES

O **NSF** existe para encontrar a melhor solução para o financiamento de clientes finais, transformação de CAPEX em OPEX, tudo para facilitar a realização da venda: www.clm.com.br/pdf/Financiamento-de-Clientes-dos-Canais.pdf .

PRÉ-VENDA

O **NST** poderá fornecer Consultores Técnicos para acompanhar os comerciais dos canais, quando necessário, para efetuar as pré-vendas.

Veja mais sobre Pré-Venda, POC's e Demo's: www.clm.com.br/pdf/POCs-Demos.pdf

Os canais são estimulados a formar o seu pessoal nos treinamentos e certificações oferecidos pela CLM University.

PÓS-VENDA

Para a CLM não existe pós-venda, só a próxima venda.

Os canais podem contar com todo Suporte Técnico necessário para efetuar a Pós-venda.

Veja mais sobre Política de Suporte: www.clm.com.br/pdf/Politica_de_Suporte_Tecnico2014.pdf

TREINAMENTO

Os **Parceiros** são estimulados a treinar seus técnicos e comerciais, seja *on line* ou em nosso Centro de Treinamento.

A **CLM University** poderá fornecer também treinamento comercial para o seus Gerentes de Conta, bem como todo material impresso ou digital para os produtos, permitindo uma rápida consulta quando necessário.



SUPORTE TÉCNICO PARA CLIENTES FINAIS

O **NST** poderá fornecer Consultoria e Serviços Técnicos para os Clientes Finais.

Este serviço visa auxiliar o canal a fornecer para seus clientes os serviços Técnicos necessários, tornando-se o principal fornecedor de soluções de Alta Tecnologia para seus clientes.

Enquanto o Canal não atingir a escala necessária para contratar e treinar analistas e consultores certificados, a **CLM** fornecerá os profissionais em um esquema *On Demand*.

O Canal é que tem a gestão desses serviços, a **CLM** fornecerá os Consultores especializados nas soluções necessárias.

Os canais poderão comprar bancos de Homens/Hora a serem utilizados ou vendidos para clientes finais.

Os honorários poderão ser pagos pelo Canal ou pelo Cliente Final, e poderão incluir a Margem do Canal.

GARANTIA

A **CLM** repassará todas e quaisquer garantias oferecidas pelo fabricante dos produtos. **Usualmente** esta garantia compreende o prazo de **12(doze) meses** a contar da data do faturamento.

Veja a Política de Garantia e RMA: www.clm.com.br/pdf/Politica_de_Garantia_e_RMA_da_CLM.pdf

A **CLM** em hipótese alguma se responsabilizará por quaisquer perdas e/ou danos causados pela paralisação do sistema e aplicações ou pela utilização dos produtos dele constantes e por ela fornecidos.

Para a maioria dos clientes pode ser interessante o Serviço de Garantia Rápida **CLM**.

Este serviço é vendido pelos canais.

FATURAMENTO

O faturamento da **CLM** poderá ocorrer de **duas formas** conforme abaixo:

- Faturamento para o **Canal**, conforme contrato a ser assinado entre as partes; e este por sua vez procederá ao faturamento para seu cliente;
- Faturamento direto ao Cliente final do parceiro pelo valor acertado entre as partes (parceiro/cliente), com substancial economia de impostos.

Neste caso, o valor da comissão a ser repassado para o **Parceiro** será a diferença entre o preço líquido de venda para o parceiro e valor final da venda.

Nota: Fica claro que na hipótese de a **CLM** efetuar o faturamento direto ao cliente, ela subtrairá da diferença dos valores descritos acima, os impostos incidentes na venda, conforme legislação em vigor na data.

CLM fornecerá ao canal planilha com a memória de cálculo dos impostos.

LOGÍSTICA/ENTREGA

A entrega dos produtos, **hardware** estará condicionado à disponibilidade dos mesmos no estoque da **CLM**.

Quando for encomenda e importação a **CLM** informará o prazo necessário para que a mercadoria transite do exterior e seja desembaraçada no porto ou aeroporto.

Se os produtos estiverem disponíveis a entrega será imediata.

A remessa dos produtos ao destinatário será feita através de transportadora contratada pela **CLM** ou pelo Canal e as **despesas com frete e seguro ficaram a cargo do Canal**.

No caso de transportadora designada pelo Canal, a transportadora fará a coleta conforme esclarecimento abaixo:

A **CLM** deverá sempre ser avisada da coleta pela manhã e com pelo menos três horas de antecedência.



Se tratar de licença de uso, **software**, a entrega será eletrônica no endereço de e-mail a ser informado pelo **Canal**, que, além disso, nos informará nome, endereço e cargo do receptor.

REGISTRO DE OPORTUNIDADE

A **CLM** trabalha com “Registro de Oportunidade”, que protege o parceiro no desenvolvimento da sua atuação comercial, evitando que um trabalho bem feito seja destruído por preço, no final.

O Registro é efetuado através de e-mail, aprovado em até 24 horas e confirmado por e-mail ou diretamente na conta do canal no fornecedor na Web.

Quando o Registro depender do fornecedor, a **CLM** orientará o canal como proceder e os prazos de confirmação passam a ser os do fornecedor.

O Registro vale para um projeto, isto é, para um cliente da revenda com a utilização de um ou mais produtos representados pela **CLM**.

Como o Registro é concedido pela **CLM** com apoio dos fabricantes, alguns registros são mais completos que outros em função dos produtos a serem utilizados e os formulários são preenchidos com o apoio do Canal.

Para tanto, sempre que o parceiro apresentar nossos produtos a um cliente novo, que não esteja sendo atendido por outro parceiro, deverá encaminhar um email para nosso Departamento Comercial aos cuidados do seu Gerente de Canais.

O Registro de Oportunidade só será válido quando ficar comprovado o empenho do Parceiro no atendimento ao cliente, incluindo demonstração ou teste do produto e acompanhamento completo, sendo a oportunidade válida por 90 dias, prorrogáveis de comum acordo por mais 90 dias.

Nota: O Registro de Oportunidade refere-se sempre ao par Produto x Cliente. Não serão aceitas reservas genéricas. É preciso que haja realmente uma oportunidade, que possa ser comprovada pela **CLM**.

LISTA DE PREÇOS

As listas de preço serão fornecidas, pelo Gerente de Canal, quando necessário.

MINUTA DE CONTRATO DE PARCERIA

O contrato será fornecido pelo Gerente de Canais.

PRODUTOS DISTRIBUIDOS

Estão relacionados no Site da **CLM**:

www.clm.com.br