



## Z TOMASZEM SOKOŁOWSKIM

dyrektorem ds. marketingu i sprzedaży w InsERT

rozmawia Barbara Mejssner

# Promowanie autorskich rozwiązań i osobny kanał dla ERP

### **– Jak duża jest obecnie sieć partnerska Insertu?**

– W sposób systematyczny współpracuje z nami obecnie blisko 900 firm. Nasza sieć partnerska podzielona jest na autoryzowanych partnerów, partnerów handlowych InsERT oraz pozostałe punkty sprzedaży. Nasi partnerzy mogą liczyć na pomoc i współfinansowanie lokalnych działań marketingowych, reklamy, a także eventów. Wielu z nich korzysta z naszej pomocy w zakresie wizualizacji punktów handlowych czy oklejenia samochodów firmowych. Partnerzy mogą sami zgłaszać propozycje działań promocyjnych, w końcu to właśnie oni najlepiej znają lokalny rynek i jego specyfikę. Oczywiście, im wyższy jest status firmy partnerskiej, tym większe jest nasze zaangażowanie.

### **– A jak wygląda Wasze wsparcie w zakresie sprzedaży?**

– Ponieważ InsERT kupia się przede wszystkim na tworzeniu oprogramowania i docieraniu z przekazem marketingowym

do potencjalnych klientów, sprzedają pakietów do partnerów zajmuje się grupa naszych autoryzowanych partnerów oraz dystrybutorów IT. Firmy te oferują naszym partnerom również wszechstronne wsparcie.

### **– Czy partnerzy mają w swojej ofercie wszystkie rozwiązania Insertu, czy też istnieje specjalizacja w sprzedaży?**

– Większość partnerów zajmuje się sprzedażą wszystkich naszych podstawowych produktów, choć, oczywiście, istnieje grono specjalizujące się np. w rozwiązaniach dla biur rachunkowych czy działów kadrowych.

### **– Jak wygląda oferta szkoleń i kto może z nich korzystać? Jakie szkolenia cieszą się największą popularnością?**

– Od kilku lat działają w Polsce Autoryzowane Centra Szkoleniowe Partnerów InsERT, gdzie serwisanci mogą zdobyć niezbędną wiedzę i uzyskać stosowne certyfikaty. Stworzyliśmy też pakiet multimedialnych szkoleń handlowych dostępnych na CD lub on-line na stronach Akademii InsERT.

### **– Partnerzy mają także możliwość sprzedaży rozwiązań własnych rozszerzeń do systemów Insertu. Czy InsERT w jakiś szczególnie sposób promuje rozwój i powstawanie takich właśnie rozwiązań na bazie własnych programów?**

– Rozwiązania InsERT wyposażone są w programistyczne API o handlowej nazwie Sfera. W oparciu o nie nasi partnerzy tworzą setki rozwiązań własnych. Z częścią z nich klienci mogą zapoznać się bezpośrednio w programie, na stronach WWW lub w drukowanym katalogu. Istnieje też wśród partnerów rozwinięty rynek pisania rozszerzeń, z których chętnie korzystają firmy wdrożeniowe nie mające kompetencji programistycznych.

### **– Czy wiele współpracujących z Insertem firm partnerskich ma w sprzedaży system klasy ERP Navireo? Jak wiele wdrożeń tego systemu mają już za sobą?**

– Kanał sprzedaży systemu ERP Navireo to osobna grupa partnerów, w pewnej części pokrywająca się z firmami sprzedającymi systemy z linii InsERT GT. Jednak biznesowo są to dwa odrębne światy – z osobnym działem wsparcia partnerów, osobną polityką sprzedażową, szkoleniową, itd. Firmy te wdrożyły już system ERP Navireo w blisko 100 przedsiębiorstwach.