

HUBBROKER
AUTOMATIC, SECURE DATA TRANSFORMATION

HUBBROKER PARTNER HÅNDBOG

Sammen driver vi digital transformation



Velkommen som Partner hos HubBroker ApS

HubBroker er glade for at have HubBroker som partner, og HubBroker ser frem til et stærkt og produktivt samarbejde. Denne håndbog indeholder vigtige oplysninger om samarbejdets rammer, de specifikke forventninger til partneren, og de fordele, partneren kan forvente som en del af HubBrokers partnernetværk.

1. Introduktion til HubBroker

HubBroker ApS er en IT-integrationsleverandør af integration som EDI-integration, API-integration, PDF-integration m.m., der automatiserer forretningsprocesser for både store og små virksomheder. HubBroker arbejder tæt sammen med HubBrokers partnere for at hjælpe kunder med at optimere deres forretning ved hjælp af teknologi.

2. Samarbejdets Omfang

HubBroker tilbyder to samarbejdsmodeller:

A. Referral Partner Model

Som en Referral Partner vil partneren fungere som en lead-generator for HubBroker. Partneren vil identificere potentielle kunder og introducere dem til HubBroker. Det er HubBroker, der overtager kommunikationen med kunden og håndterer tilbud og kontrakter.

- **Ansvarsområder**

Identificering og introduktion af kvalificerede leads til HubBroker.

Ingen direkte involvering i kundekontakt eller fakturering.

- **Fordele**

Partneren får 20% kommission af salget, som HubBroker gennemfører.

Intet behov for at håndtere kontrakter eller efterfølgende opgaver.

B. Integreringspartner Model

Som en Integreringspartner vil partneren stå for hele kommunikationsforløbet med kunden og agere som primær kontaktperson. HubBroker vil fungere som underleverandør og levere løsninger og tjenester i henhold til de krav, partneren har indgået med kunden.

- **Ansvarsområder**

Forhandling af tilbud og kontrakter med kunden.

HubBroker vil levere tekniske løsninger og serviceydelser.

- **Fordele:**

Større kontrol over kundens oplevelse.

HubBroker fungerer som teknisk støtte og leverandør, hvilket giver partneren mulighed for at tilbyde løsninger, HubBroker ikke selv kan levere.

3. Forventninger til Samarbejdet

Som partner hos HubBroker forpligter partneren sig til at:

- Aktivt markedsføre og sælge HubBroker's løsninger til kunder.
- Opretholde et højt niveau af kundeservice og professionalisme.
- Holde sig ajour med HubBroker's løsninger og opdateringer.
- Rapportere alle leads og muligheder til HubBroker rettidigt.

4. Priser og Kommission

Kommissionen afhænger af den samarbejdsmodel, partneren vælger:

- **Referral Partner:** 20% af den fakturerede kontraktsum fra HubBroker.
- **Integreringspartner:** Betaling i henhold til den gældende prisliste for partnerens aftale.

5. Fortrolighed og Databeskyttelse

Partneren skal overholde gældende regler for databeskyttelse, især GDPR, når partneren arbejder med kundeinformationer.

6. Kommunikation og Support

HubBroker tilbyder løbende træning, support og ressourcer til HubBrokers partnere, så partneren kan få succes. Dette inkluderer:

- Regelmæssige opdateringsmøder og webinars.
- Adgang til HubBrokers partnerportal og salgsressourcer.

7. Ændringer i Samarbejdet

Alle ændringer, herunder justeringer i priser eller kommissioner, vil blive kommunikeret til partneren skriftligt, og partneren vil have mulighed for at godkende disse ændringer.

8. Kontaktinformation

Partneren kan kontakte HubBroker's partnerteam for support på:

Email: dach@hubbroker.com

Telefon: +49 (0)123 456 789