



# Manual Dinamize Partner:

Indique nossa plataforma e ganhe benefícios exclusivos!

Neste material, separamos tudo que você precisa saber para se tornar [Dinamize Partner](#), desde questões relacionadas aos requisitos que os indicados devem cumprir até as questões relacionadas à comissão recebida.

Leia com atenção todas as informações apresentadas a seguir e, se ficar com alguma dúvida, entre em contato conosco!





# Sumário

|  |   |
|--|---|
| O que é o programa Dinamize Partner.....     | 3 |
| Quem pode ser indicado.....                  | 3 |
| Partner Indicador e Partner Gerenciador..... | 3 |
| Partner Indicador.....                       | 4 |
| Partner Gerenciador.....                     | 5 |
| Como funciona o processo de indicação.....   | 6 |
| Sobre o processo para comissionamento.....   | 7 |



# O que é o programa Dinamize Partner

Com o objetivo de **atrair pessoas que desejam indicar as soluções da Dinamize** para marcas de diversos segmentos, criamos este **programa com uma série de benefícios para os indicados**.

Se você quer indicar a Dinamize para clientes que atende (caso represente uma agência) ou mesmo para marcas com as quais possui relacionamento próximo, estamos te esperando!

## Quem pode ser indicado?

**Somente empresas podem ser indicadas como potenciais clientes da Dinamize.**

Por isso, certifique-se de que a empresa possui um domínio próprio antes de encaminhar a indicação.

## Partner Indicador e Partner Gerenciador

Você pode participar do nosso programa de duas formas: como Partner Indicador e como Partner Gerenciador.

Entenda abaixo como elas funcionam e quais benefícios você ganha em cada uma das opções.

# Partner Indicador

## O que é?

O indicador é, em resumo, uma **empresa que indica outras marcas que podem se interessar pelas plataformas da Dinamize.**

Este indicador **informa alguns dados para contato com a marca em questão** para que possamos conversar sobre a possibilidade de contratação das plataformas de automação de marketing e email marketing da Dinamize.

## Benefícios de ser Partner Indicador

Como benefício, o indicador **recebe uma comissão a partir da venda realizada:**

**Até 20% do valor do plano contratado, durante o período de 12 meses.**

Além disso, Partners indicadores ganham uma **conta free do Dinamize Automation.** O plano inicia com o limite de 5.000 contatos, com a possibilidade de aumento de acordo com o número de indicações realizadas.

Outro benefício é a possibilidade de **utilizar o selo de parceiro da Dinamize** nos envios de email marketing, em seu **site**, nas **redes sociais** ou em outros canais para sinalizar nossa parceria.

# Partner Gerenciador

## O que é?

O Partner Gerenciador é **aquele que, além de indicar novas marcas para a Dinamize, fica responsável por administrar as contas de cada cliente indicado**. Se você atua em uma agência e quer ganhar diversos benefícios especiais ajudando os clientes na criação das melhores ações de marketing, estamos esperando você!

**Importante:** para receber a comissão como Partner Gerenciador, **ao menos dois funcionários devem ter a certificação completa da nossa plataforma**, disponível no [Dinamize Academy](#) (Área “Plataformas”). É só encaminhar o certificado por email ao Gerente de Contas responsável pela sua parceria.

## Benefícios de ser Partner Gerenciador

A **comissão recorrente de até 20%**, a **conta free com limite de 5.000 contatos** e o **uso do selo Dinamize** também estão garantidos para quem é Partner Gerenciador, mas não é só isso.

Partners Gerenciadores têm à disposição profissionais do nosso time de **Customer Success!** Ou seja, iremos **acompanhar o processo de implementação e estratégias para garantir o resultado final**.

Com a ajuda do CS da Dinamize, você conseguirá levar as ações dos clientes gerenciados para outro nível, gerando novos cases de sucesso e outros materiais em conjunto.

**[Saiba mais sobre a implementação estratégica](#)**

# Como indicar um cliente

Para indicar um cliente para a Dinamize e receber a comissão e demais benefícios - de acordo com o tipo de indicação realizada, ou seja, se o Partner irá apenas indicar ou também gerenciar a conta - é necessário cadastrar os dados da empresa que deseja indicar [nesta página](#).

A partir do momento que o formulário for preenchido, nós receberemos as informações e o gerente responsável entrará em contato com o indicado. Importante destacar que os benefícios da indicação serão obtidos no momento em que a empresa indicada fechar o contrato com a Dinamize.

No momento em que você realizar uma indicação, ela estará vinculada a você.

## Quando a indicação NÃO é considerada válida

### 1# Se o indicado já tiver um cadastro na Dinamize

Empresas que já estão cadastradas na Dinamize só serão consideradas uma indicação em casos onde o gerenciamento da conta passar a ser do Partner - ou seja, indicações dentro do formato Partner Gerenciador.

### 2# 90 dias após o cadastro da oportunidade

O indicador será comissionado apenas quando o cliente indicado contratar a plataforma no período de 90 dias. Passados 90 dias do registro em nosso sistema, a indicação será desvinculada e, com isso, o indicador não será comissionado - mesmo que a empresa indicada venha a contratar posteriormente.

# Sobre o processo para comissionamento

O pagamento mensal da retribuição fica condicionado ao valor mínimo de **R\$ 200,00** (duzentos reais). Nos casos em que a retribuição mensal não atinja tal montante, será cumulada com a retribuição do mês seguinte, e assim sucessivamente, até que seja atingido o valor mínimo acima mencionado.

Para receber a comissão cumulada, basta **entrar em contato com o departamento financeiro (através do email financeiro@dynamize.com) para análise do valor.**

Para receber a comissão pela indicação, **o indicador deve emitir a Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e) e encaminhá-la ao nosso departamento financeiro.** Se o documento for recebido em um momento que não corresponde ao estabelecido para a comissão, o pagamento pode ser agendado para o mês seguinte.

O pagamento da comissão é realizado por meio de **depósito bancário**, junto à instituição financeira indicada na NFS-e, **ou ainda através de boleto bancário.** No caso do boleto, a data de vencimento não pode ser anterior ao dia 25.

## Ainda não é Dinamize Partner?

Nossos parceiros ganham diversos benefícios exclusivos!

**Saiba como se tornar um!**

