

Drei Wege, StandardOS zu Ihren Kunden zu bringen

Für ISO-27001- und NIS2-Beratungen, externe ISB und MSPs, und die Menschen, die über Compliance schreiben: eine Zahl pro Programm, die Bedingungen in einer Tabelle, ein Formular.

AFFILIATE

20%

des ersten Jahres

Ein Link oder ein Code auf Ihrer Seite oder in Ihrem Newsletter; jedes Abonnement, das darüber beginnt, zahlt Ihnen seine ersten 12 Monate.

EMPFEHLUNGSPARTNER

20%

jeder Zahlung, 12 Monate

Für ISO-27001- und CRA-Beratungen: Kunden mitbringen, nach dessen Zustimmung in dessen Produkt als Ansprechperson genannt werden, ein Jahr lang an jeder Zahlung verdienen.

RESELLER

30%

Marge

Für Beratungen und MSPs mit vielen Kunden: Sie stellen dem Kunden Rechnung, führen alle Kunden aus einem Arbeitsbereich und setzen Ihren Namen auf die Berichte.

Die Bedingungen

BEDINGUNG	AFFILIATE	EMPFEHLUNGSPARTNER	RESELLER
Provision	20%	20%	30% Marge
Bezahlt für	Die ersten 12 Monate jedes Abonnements	12 Monate pro Kunde	Solange Sie dem Kunden Rechnung stellen
Zuordnung	Ihr Link, erfasst bei der Registrierung des Kunden, oder Ihr Code an der Kasse; festgelegt mit der ersten Zahlung des Kunden, nie verschoben	Ihr Link, erfasst bei der Registrierung des Kunden, oder Ihr Code an der Kasse; festgelegt mit der ersten Zahlung des Kunden, nie verschoben	Nicht nötig: Sie stellen dem Kunden die Rechnung
Abrechnung	Monatlich, JSON und PDF, in Ihrem Arbeitsbereich	Monatlich, JSON und PDF, in Ihrem Arbeitsbereich	Monatlich, JSON und PDF, in Ihrem Arbeitsbereich
Auszahlung	Netto ohne MwSt., in EUR, auf der Abrechnung; Sie stellen StandardOS die Rechnung. Kein Minimum, keine Sperrfrist	Netto ohne MwSt., in EUR, auf der Abrechnung; Sie stellen StandardOS die Rechnung. Kein Minimum, keine Sperrfrist	Sie behalten die Marge; nichts auszuzahlen
White Label	Nein	Nein	Ihr Name nur auf Berichten
Exklusivität	Keine, in beide Richtungen	Keine, in beide Richtungen	Keine, in beide Richtungen
Die Aufzeichnungen	Immer die des Kunden	Die des Kunden; er kann Sie verlassen, ohne das Produkt zu verlassen	Die des Kunden; er kann Sie verlassen, ohne das Produkt zu verlassen
Ihre Kunden	Bleiben Ihre: Einem Kunden, den Sie bringen, verkaufen wir nie eigene Leistungen (CRA-Bereitschaft, ISO-27001-Gap-Analyse); Sie erhalten den Partneranteil an der Software	Bleiben Ihre: Einem Kunden, den Sie bringen, verkaufen wir nie eigene Leistungen (CRA-Bereitschaft, ISO-27001-Gap-Analyse); Sie erhalten den Partneranteil an der Software	Bleiben Ihre: Einem Kunden, den Sie bringen, verkaufen wir nie eigene Leistungen (CRA-Bereitschaft, ISO-27001-Gap-Analyse); Sie erhalten den Partneranteil an der Software

Bewerben

Bewerbung unter <https://getstandardos.com/de/partner> · hello@getstandardos.com