

programa
de parceria da

conexa
imedicina





Saiba tudo sobre o Programa de Parceria da Conexa iMedicina

Ele foi criado como forma de ampliar os canais de aquisição do Conexa iMedicina, oferecendo aos profissionais autônomos condições especiais para revenda do software e comissionamento por venda realizada.

Eu posso participar? Confira se você se encaixa em todos esses critérios:

- É um profissional autônomo (contador, consultor, etc);
- Tem CNPJ ativo;
- Tem carteira de médicos e/ou com experiência com este público (preferencialmente);
- Não realiza a revenda de outros softwares concorrentes;
- Emite nota fiscal;

Se você se encaixou em todos os critérios, faça seu cadastro hoje mesmo:

[**QUERO SER CONSULTOR\(A\)**](#)





Quais benefícios

eu recebo ao participar

do Programa de Parcerias?

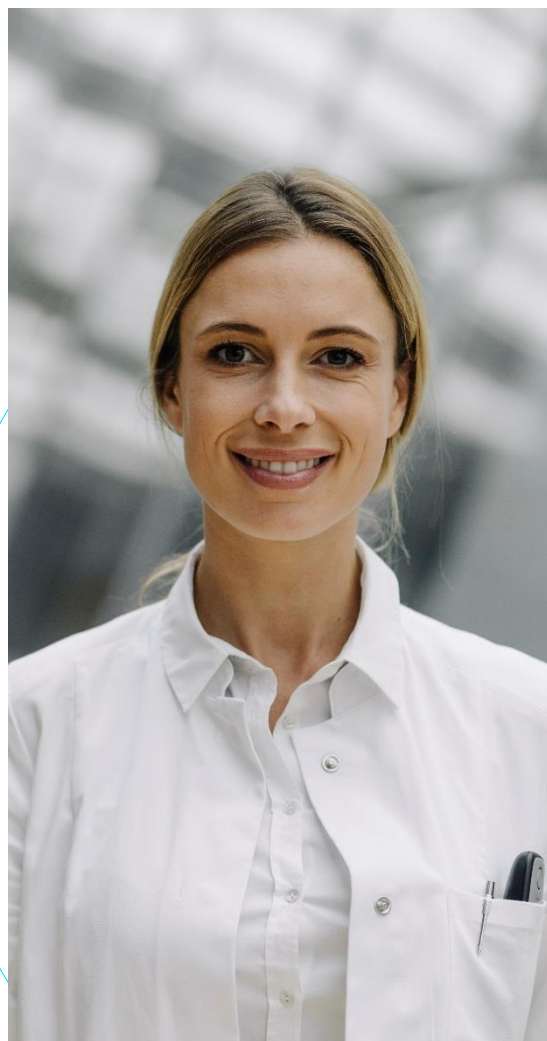
Você garante a possibilidade de representar o software de gestão que garante ao médico ou a médica uma rotina descomplicada, digitalizada e ágil.

Além disso, você pode obter mais visibilidade para seu trabalho uma vez que a Conexa iMedicina expõe a marca dos seus consultores em seus marketplaces e em seu próprio site.

Outros benefícios são: a possibilidade de fazer comarketing a partir de guest posts no blog e o acesso a cursos e materiais gratuitos sobre assuntos marketing médico, telemedicina e fidelização de pacientes para divulgação para a sua base de clientes.

Você poderá oferecer o Conexa iMedicina para médicos, médicas ou clínicas com até 10 usuários do software.

[QUERO ESSES BENEFÍCIOS](#)





Quais são as especificações técnicas da parceria?

O CONTRATO E PERFORMANCE

O contrato inicial de consultoria externa é de 12 meses, podendo ser prorrogado de acordo com a boa performance e o interesse entre as partes. O que constituiria uma boa performance?

- Ter um bom relacionamento com clientes e com o Conexa iMedicina;
- Seguir as cláusulas contratuais;
- Realizar pelo menos 50 vendas ao longo do primeiro ano de contrato.

O COMISSIONAMENTO

O comissionamento do(a) consultor(a) é feito de maneira mensal por meio a partir da ativação de novos clientes. Ou seja, assim que houver o recebimento da primeira parcela da mensalidade de um novo usuário, o consultor receberá sua comissão.

Atenção: não são considerados novos usuários, clientes já registrados na base ou ex-clientes que cancelaram o plano no período de até 6 meses.

Em caso de inadimplência ou aviso de cancelamento, o consultor será avisado pelo nosso time de relacionamento para que atue em conjunto para regularização da situação de continuidade da prestação de serviços.

Caso não seja possível reverter o cenário, o comissionamento referente aquele cliente será imediatamente cancelado.





Veja abaixo as condições especiais para os consultores, de acordo com o plano contratado:

VALORES A SEREM RECEBIDOS POR COMISSÃO

Se o cliente contrata o plano Essencial no valor de R\$129, você recebe R\$20

Se o cliente contrata o plano Plus no valor de R\$219, você recebe R\$44

Se o cliente contrata o plano Premium no valor de R\$459, você recebe R\$90

OBS: todos os planos são anuais com fidelidade de 6 meses. As vendas realizadas por consultores externos não são cumulativas com quaisquer promoções ou descontos praticados pelo time interno da Conexa iMedicina

Por exemplo: com apenas 50 clientes com o plano Premium na carteira, a média de comissionamento poderá chegar a R\$4500 por mês, enquanto estes assinantes permanecerem adimplentes e ativos conosco.

O PAGAMENTO DA COMISSÃO

O valor referente ao comissionamento será contabilizado após a primeira venda do consultor, mensalmente, via transferência bancária na conta bancária informada pelo consultor no momento do cadastro.

O PROCESSO DA PARCERIA

1. Avaliação das candidaturas de consultores externos pela Conexa iMedicina após o cadastro no formulário;
2. Reunião para apresentação dos planos do Conexa iMedicina e do processo comercial do consultor a fim de identificar a compatibilidade da parceria;
3. Assinatura do contrato por ambas as partes;
4. Envio dos materiais de parceria;
5. Ativação da parceria a partir das vendas do consultor aos clientes;
6. Acompanhamento dos resultados de vendas, repasses e recebimento de documentação.

[ENTENDER MELHOR O PROCESSO](#)



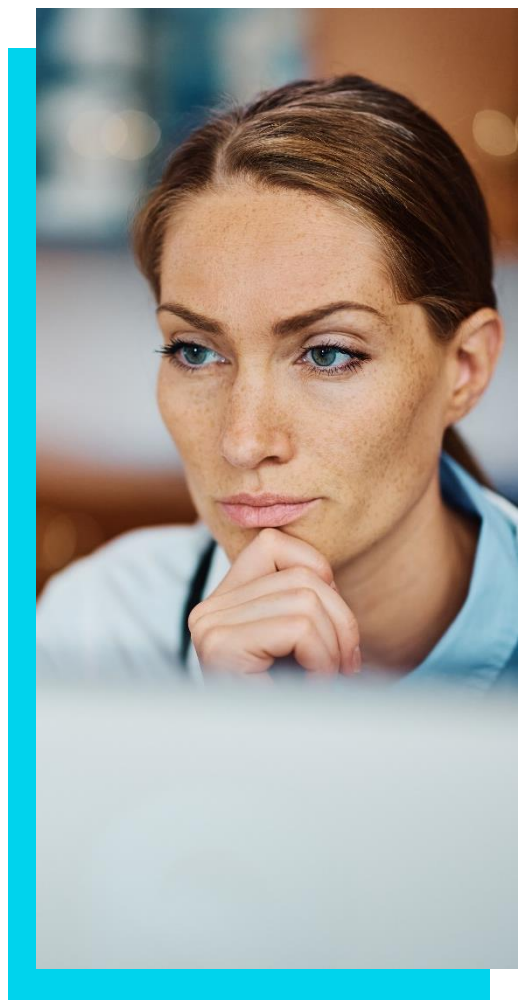
Quais são meus

deveres, como consultor(a)

comercial iMedicina?

Os consultores externos Conexa iMedicina, devem:

- Zelar pelos interesses confiados aos seus cuidados, de modo a expandir os negócios da Conexa iMedicina e promover os seus produtos;
- Prestar contas à Conexa iMedicina sobre as vendas realizadas do produto da representada;
- Fornecer à Conexa iMedicina, quando for solicitado, informações sobre o andamento dos negócios a seu cargo e receptividade dos produtos representados;
- Manter sigilo sobre quaisquer documentos transacionados e informações confidenciais a respeito da representação;
- Restituir todo material promocional que estiverem em seu poder, quando findo ou rescendido o contrato;
- Arcar com o pagamento de todas as despesas decorrentes do desempenho da parceria e dos tributos, taxas e contribuições incidentes sobre as comissões a que fizer jus.



[QUERO ME TORNAR CONSULTOR](#)



Quais são os deveres do Conexa iMedicina?

- Pagar as comissões devidas em função das vendas realizadas;
- Não constituir mais de um consultor, com igual incumbência, para a mesma zona de atuação;
- Executar com prontidão os contratos celebrados pelos consultores;
- Oferecer treinamento e assistência ao consultor para que desempenhe suas funções com eficiência;
- Fornecer material promocional digital e cursos para capacitação do consultor e da sua base de clientes;
- Responsabilizar-se perante os compradores pela garantia e boa qualidade dos produtos e assegurar-lhes a prestação de suporte técnico.

Observação: Não cabe ao Conexa iMedicina, em qualquer momento, arcar com qualquer custo referente à execução em si da atividade tais como acesso à CRM, linhas telefônicas, computadores ou acesso à internet.

[FECHAR NOSSO NEGÓCIO](#)

[Se você ficou com alguma dúvida, clique aqui e fale com nossos consultores!](#)

