

Modelli di partnership di rete — bozze di accordo quadro

Documento di lavoro: le clausole vanno validate dal legale della Rete prima della sottoscrizione. Ogni accordo richiama il Codice etico BeAlchy, la riservatezza dei dati dei clienti (GDPR) e le linee guida d'uso del marchio.

Marketing partner

Oggetto. Genera lead e visibilità: campagne, eventi, fiere, contenuti e PR sul territorio.

Impegni del partner. Piano marketing semestrale condiviso; Uso del brand BeAlchy secondo linee guida; Reporting lead mensile.

Impegni di BeAlchy. Accesso all'Area Partner, formazione iniziale, materiali di marketing, referente dedicato, rendicontazione trasparente delle pratiche generate.

Corrispettivi. Fee per lead qualificato + 10% del compenso della prima pratica chiusa. Liquidazione mensile su fatture incassate.

KPI e verifiche. Lead qualificati/mese; Tasso di conversione in studio preliminare; Costo per pratica avviata. Revisione trimestrale; mancato raggiungimento per due trimestri consecutivi → perdita dell'esclusiva.

Durata ed esclusiva. 12 mesi, rinnovabile; Territoriale, se raggiunti i KPI. Recesso con preavviso di 90 giorni; patto di non sollecitazione dei clienti per 24 mesi.

Service partner tecnico

Oggetto. Esegue impianti, manutenzioni e cantieri (fotovoltaico, accessibilità, sicurezza) sui clienti BeAlchy.

Impegni del partner. Preventivi entro 5 giorni dal listino; Garanzie e assistenza post-vendita; Rendicontazione tecnica per gli incentivi.

Impegni di BeAlchy. Accesso all'Area Partner, formazione iniziale, materiali di marketing, referente dedicato, rendicontazione trasparente delle pratiche generate.

Corrispettivi. Il partner fattura al cliente; a BeAlchy una fee di coordinamento del 5-8% sul fornito. Liquidazione mensile su fatture incassate.

KPI e verifiche. Puntualità cantieri; Reclami < 2%; Pratiche incentivo rendicontate senza rilievi. Revisione trimestrale; mancato raggiungimento per due trimestri consecutivi → perdita dell'esclusiva.

Durata ed esclusiva. 24 mesi; Non esclusiva, qualificazione annuale. Recesso con preavviso di 90 giorni; patto di non sollecitazione dei clienti per 24 mesi.

Partner finanziario

Oggetto. Anticipa i contributi, finanzia gli investimenti, fornisce garanzie e fidejussioni per le gare.

Impegni del partner. Istruttoria entro 15 giorni; Prodotti dedicati ai concessionari; Condizioni trasparenti nell'Area Cliente.

Impegni di BeAlchy. Accesso all'Area Partner, formazione iniziale, materiali di marketing, referente dedicato, rendicontazione trasparente delle pratiche generate.

Corrispettivi. Commissione di segnalazione sul finanziato (0,5-1%) o fee flat per pratica. Liquidazione mensile su fatture incassate.

KPI e verifiche. Tempo medio di delibera; Tasso di accoglimento; Volume finanziato/anno. Revisione trimestrale; mancato raggiungimento per due trimestri consecutivi → perdita dell'esclusiva.

Durata ed esclusiva. 24 mesi; Per prodotto. Recesso con preavviso di 90 giorni; patto di non sollecitazione dei clienti per 24 mesi.

Distributore territoriale

Oggetto. Rappresenta BeAlchy in una regione: acquisisce clienti e partner locali, presidia comuni e associazioni di categoria.

Impegni del partner. Obiettivo minimo di pratiche/anno; Partecipazione a tavoli e fiere locali; Formazione del team locale.

Impegni di BeAlchy. Accesso all'Area Partner, formazione iniziale, materiali di marketing, referente dedicato, rendicontazione trasparente delle pratiche generate.

Corrispettivi. Revenue share 20-30% sui compensi delle pratiche del territorio. Liquidazione mensile su fatture incassate.

KPI e verifiche. Pratiche avviate/anno; Comuni presidiati; Partner locali attivati. Revisione trimestrale; mancato raggiungimento per due trimestri consecutivi → perdita dell'esclusiva.

Durata ed esclusiva. 36 mesi; Esclusiva regionale con obiettivi minimi. Recesso con preavviso di 90 giorni; patto di non sollecitazione dei clienti per 24 mesi.

Programma BeAlchy Care (per il concessionario)

Abbonamento annuale, rinnovo tacito. Include: Calendario adempimenti e scadenze della concessione; Check ESG annuale e aggiornamento della relazione; Monitoraggio bandi del comune e della regione; Rinnovi, subingressi, varianti e nuove gare; Sconto sulle pratiche incentivo e priorità del team; Referral: porta un altro stabilimento, risparmia sulla quota. Obiettivi: Rinnovo $\geq 85\%$ dopo il primo anno; 1 pratica incentivo/anno per concessionario; NPS ≥ 60 .

Candidature partner: <https://beaichy.it/partnership>