



eco _____ Catálogo de Partners

1. Quiénes somos
2. La iniciativa de edatalia
3. El servicio de consultoría
4. Qué es colaborar con edatalia
5. Modalidades de colaboración



quiénes somos

especialistas en firma electrónica

edatalia data solutions s.l. es una empresa especializada en soluciones de firma electrónica y certificación digital. Como fruto de esta especialización edatalia se ha convertido en un **referente en implantaciones de sistemas de firma y facturación electrónica**. Con la experiencia recabada estos últimos años y con un importante apoyo institucional, edatalia se ha lanzado hacia el **desarrollo de sus propias soluciones verticales** basadas en firma electrónica. El objetivo de esta inversión de I+D es poner al alcance de la empresa soluciones sencillas que mejoren la eficiencia y rentabilidad de sus procesos. Nuestras soluciones están recomendadas por la Agencia Tributaria para la emisión de eFactura.

Fundamentalmente orientada a la PYME, edatalia ha enfocado su **estrategia de expansión** hacia la colaboración con empresas de consultoría, informáticas, jurídicas, del mundo de la calidad, del desarrollo de software y de la formación. Estamos creando una **red de partners** a los que apoyamos totalmente al incorporar en sus catálogos nuestros productos y servicios además de fomentar su uso como elementos de su infraestructura propia. edatalia dispone de profesionales expertos en seguridad, creación y mantenimiento de sistemas de gestión de seguridad (SGSI), formación presencial y a distancia y desarrollo de software orientado a la protección.

edatalia está presente en los principales foros colaborando en el **fomento de la firma y factura electrónica** con organizaciones como:

- Ministerio de Industria (Plan Avanza)
- Consejo Superior de Cámaras – Camerfirma
- Cámaras de Comercio
- Diputaciones Forales
- Autoridades de Certificación Reconocidas

edatalia



la iniciativa de edatalia resultados para la empresa



Su organización puede incorporar en su Catálogo los servicios y productos que hemos diseñado y fabricado para que los extienda entre sus clientes en función de su fuerza de ventas e incorpore una **oportunidad de negocio** que no todas las empresas podrán exhibir, por lo que será un claro **diferencial con su competencia**

¡! Cuento con nosotros para elevarse sobre su competencia ¡!

El servicio a través del cual fomentamos la cultura de la eFirma y sobre el que pivotamos nuestra actividad comercial es la **Consultoría de Implantación**. La Consultoría de Implantación de Firma digital, Cifrado y Facturación Electrónica es el elemento sobre el que orbita todo el sistema propuesto. Para poder ofrecer y realizar este tipo de consultoría entre sus clientes, su Organización debe vivir internamente el proceso. De esta forma, todas nuestras herramientas serán conocidas a la perfección por su equipo técnico y comercial.

La formación, obtención de certificados adecuados, políticas de firma y cifrado y la implantación de herramientas, configuración, integraciones con otros sistemas, son servicios que podrá ofrecer a sus Clientes junto con la venta de licencias. Estos elementos y las tecnologías que ponemos a su alcance, posibilitan una gran oferta para una **demanda en auge**. Aproveche el momento y satisfaga las necesidades de sus Clientes.

edatalia busca fundamentalmente PARTNERS, en las distintas zonas de España, que estén decididos a **incorporar en su cartera los servicios Consultorías e Implantaciones de productos de eFirma** para el que su personal recibirá formación, soporte y actualización permanentes. Mientras su personal no esté completamente formado, el personal de edatalia tutelaré las Consultorías e Implantaciones que venda a sus clientes.

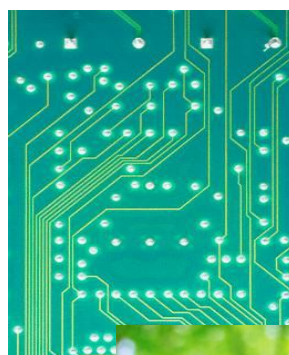


servicios de valor añadido una nueva cultura de trabajo

La Consultoría de apoyo a la Firma Electrónica, Cifrado y Facturación Electrónica es el servicio sobre el que pivotamos nuestra actividad. Posibilita a nuestros clientes, en un corto plazo de tiempo, **implementar eficazmente la Firma electrónica**, activar los procesos que llevan a la eFacturación y aportar soluciones orientadas a la protección de la información en contextos de almacenamiento y transmisión.

En muy poco tiempo, la empresa funciona eficazmente mejorando su gestión en base a estas tecnologías, cumple de manera más eficaz con la LOPD, mejora su imagen ante los clientes, asegura la información, **reduce costes de papel y mejora sensiblemente su productividad**. Todo ello, integrando los servicios y productos de eFirma en los esquemas propios de trabajo de las empresa, mejorando gradualmente sin revoluciones organizativas.

Porque cada empresa tiene su propia personalidad, usted podrá diseñar su propio modelo de Consultoría en función de sus recursos, del tamaño de sus clientes, del ámbito de implantación, de sus precios/hora...



La consultoría paso a paso

1. El proceso de implantación se fundamenta en la **formación** del administrador.
2. Selección de **Certificados Digitales** y gestión de su ciclo de vida
3. Implantación del **Software** adecuado para hacer realidad el cambio.
4. Definición de **Políticas** de eFirma y Cifrado.
5. Actualización del Software y **soporte**.
6. Conocimiento y acceso a las diferentes **normativas** que regulan el uso de estas tecnologías

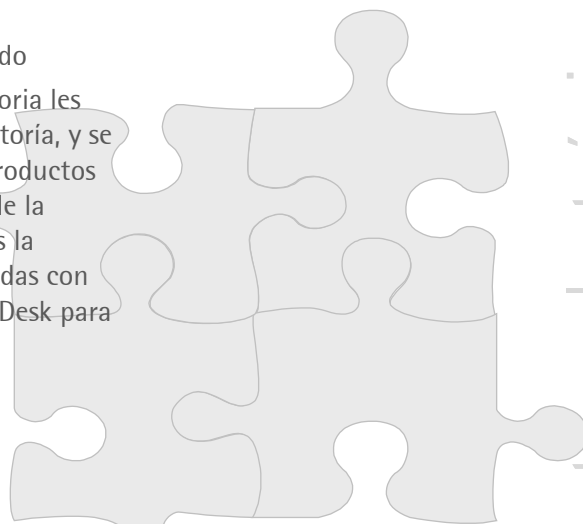
edatatalia



colaborar con edatalia una oportunidad de negocio

edatalia lleva años investigando y desarrollando soluciones y servicios basados en firma electrónica. Su trayectoria les ha llevado a integrar Software, Hardware, Formación y Consultoría, y se hayan en un proceso de expansión a nivel nacional. Diseñar productos y servicios y cooperar con PARTNERS que llevarán al mundo de la pyme las distintas soluciones incorporadas en sus catálogos, es la estrategia de edatalia. Queremos apoyar a las empresas asociadas con soporte, mantenimiento, actualizaciones y un servicio de HelpDesk para

que puedan explotar esta **nueva línea de negocio.**



Porqué colaborar

Al colaborar con edatalia podrá disfrutar, entre otros, de los siguientes beneficios:

1. Ofrecer a sus clientes servicios y productos adicionales competitivos, de calidad y garantizados que además de propiciar su fidelización le permitirá diferenciarse de sus competidores.
2. Resolver la necesidad de sus clientes de mejor cumplimiento de normas como LOPD, GAMP4 y CFR 21 merced a la firma electrónica y el cifrado.
3. Ofrecer un servicio rentable y de fácil integración con cualquier sistema.
4. Evitar que sus clientes recurran a proveedores que puedan ofrecer servicios similares a los suyos.
5. Obtener el apoyo y compromiso de edatalia que garantiza la máxima profesionalidad.
6. Obtener por parte de edatalia el redireccionamiento de Clientes en su zona que demandan esos productos y servicios.
7. Asegurarse, en su caso, un único proveedor en esa materia para todas las áreas geográficas.
8. Aprovechar la campaña a realizar para ofrecer estos innovadores productos para mostrar otros servicios que ofrece en su catálogo.
9. Fortalecer su imagen ante clientes y proveedores, relacionándola con soluciones que mejoran el cumplimiento de distintas normas legales españolas, europeas y americanas.
10. Conseguir **adelantarse al futuro** y aprovechar la oportunidad de abordar una nueva línea de negocio en auge y descartar a colaboradores o productos que no ofrecen nuestras garantías y experiencia.



modelos de colaboración diferentes modelos

Para satisfacer las necesidades de nuestros colaboradores, hemos diseñado diferentes modalidades de

colaboración. Nuestros **Colaboradores**

podrán elegir aquella opción que más se ajuste a sus necesidades, recursos, implicación y expectativas.



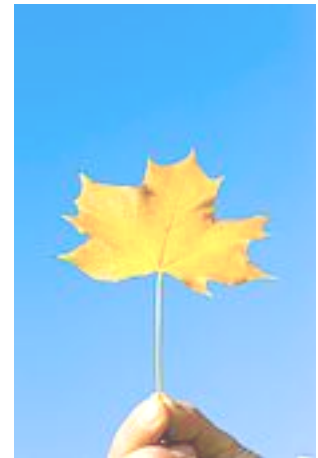
1-Prescriptores

2-Partners

edatalia



modelos de colaboración prescriptor



¿CÓMO COLABORAN CON EDATALIA?

Su empresa nos **facilita el contacto** de sus clientes interesados.

El interés lo ha recabado mediante conversaciones, mailings, informaciones por email o anuncios en su Web. Podemos realizar una visita concertada conjunta en la que se recomienda al cliente el servicio argumentado. edatalia lanza la oferta, desarrolla el proyecto y factura los trabajos.

- MARGEN COMERCIAL Comisión sobre el total facturado por edatalia: 5 %
- DESCUENTO EN COMPRA DE PRODUCTOS PARA USO INTERNO Su empresa puede obtener licencias de nuestro catálogo de productos con un descuento del 15 %

edatalia

modelos de colaboración partner

¿CÓMO COLABORAN CON EDATALIA?

Su empresa puede **ofertar todos los productos o servicios** del catálogo responsabilizándose de todas las tareas del proceso de venta e implantación. No existe intervención por parte de los comerciales de edatalia salvo en el apoyo continuo a su personal, actualizaciones, soporte y helpdesk. Si el partner lo requiere puede solicitar un **proceso de homologación**. Así, sus técnicos y comerciales serán formados adecuadamente acerca de los productos y servicios, argumentos de venta y datos sobre confluencia de tecnología y normas legales que harán más efectiva su acción comercial. Esta formación incluye certificados y herramientas.

- ➔ **MARGEN COMERCIAL** Comisión sobre licencias: 20% en la primera venta y 35% a partir de la segunda.
- ➔ El soporte y mantenimiento es responsabilidad del partner y por ello lo factura íntegramente según las condiciones que estime oportuno ofrecer.
- ➔ edatalia sólo cobra un 12% anual por actualizaciones de las licencias.
- ➔ Los partners además obtendrán ingresos por mantenimientos, consultorías, formaciones, instalaciones, configuraciones o todos los elementos de valor que deseen ofrecer junto con las licencias de las herramientas del catálogo.
- ➔ El Partner puede **recibir "tickets"** de clientes de su zona de influencia.
- ➔ La homologación (opcional) es de 600 euros. Con la homologación, el PARTNER que lo requiera, obtendrá todos los conocimientos necesarios a nivel comercial, técnico y jurídico,



modelos de colaboración homologación del partner

edatalia recomienda la homologación como una **inversión recuperable con la primera venta** ya que posibilita al PARTNER desde un primer momento todo lo necesario para poder explotar su nueva línea de negocio:



1-Información : Conocer la problemática, experiencias, modos de venta, argumentarios y datos sobre confluencia de tecnología y normas legales que hacen más efectiva su acción comercial y engarce con otros elementos de gestión de empresa.

2-Implantación : Implantar internamente las herramientas para su mayor conocimiento.

3-Negocio : Estar en condiciones de asumir las implantaciones en toda su dimensión sin más intervención de edatalia que el apoyo derivado de su condición de Partner, así como las actualizaciones y helpdesk.

edatalia