



001 SOLUCIONES

002 IMPACTO

003 RESULTADO

Programa de Partners



000 RUX RDF



Contenido

Introducción MDG y productos

Optimizar clientes actuales y expandir su cartera de clientes

Porque su empresa debe aliarse con MDG

Propuesta de valor para el Partner

Propuesta de valor para el Cliente

Estructura del programa de Partners

Proceso para convertirse en Partner de MDG

Entrenamiento en Ventas

Entrenamiento Técnico

Actividades de Mercadeo y Ventas

Ejecución e implementación de productos

Apoyo en preventa y puntos de contacto con MDG

Soporte de MDG a Partners

Contacto

001 SOLUCIONES

002

IMPACTO

003 RESULTADO

000

RUX

RDF

000

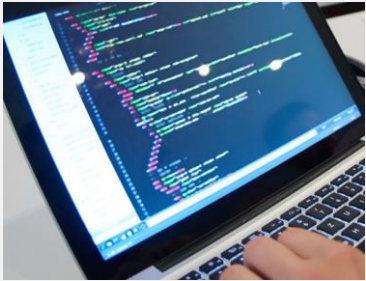


INFINITY

Introducción- MDG La Compañía



Trayectoria - MDG es una empresa 100% costarricense con más de 25 años de experiencia en desarrollar productos tecnológicos que brindan soluciones de negocios.



Flexibilidad y Tecnología - MDG enfoca sus esfuerzos en proveer productos y servicios flexibles con tecnología de punta in-Cloud y SaaS



Equipo - MDG trabaja con un equipo de expertos altamente calificados capaz de adaptarse a las necesidades de nuestros clientes y del mercado.

001 SOLUCIONES

002

IMPACTO

003 RESULTADO

INFINITY

Introducción- MDG Soluciones in-Cloud



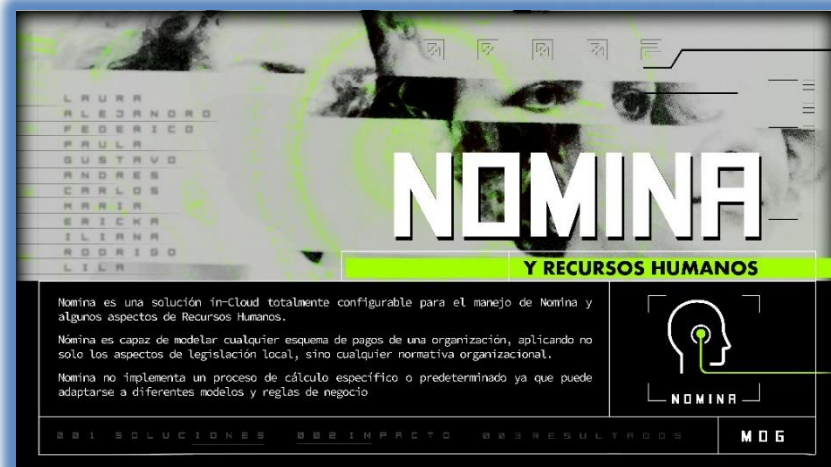
001 SOLUCIONES 002 IMPACTO 003 RESULTADOS

INFINITY

Infinity es una solución in-Cloud para la integración y automatización de los procesos de programación de contenidos y pauta comercial/continuidad en "TIEMPO REAL" en los medios televisivos, radio y cine.

MDG

The image shows a futuristic interface for 'INFINITY'. It features a large, stylized infinity symbol on the left. The background is dark with glowing blue and green lines and a grid. Text at the top reads '001 SOLUCIONES 002 IMPACTO 003 RESULTADOS'. Below the main title, there is a descriptive paragraph. At the bottom right, there are small icons and the text 'MDG'.



LAURA
ALEJANDRO
FEDERICO
PAULA
GUSTAVO
ANDRES
CARLOS
MARIA
ERICKA
ILIANA
RODRIGO
LILIA

NOMINA

Y RECURSOS HUMANOS

Nomina es una solución in-Cloud totalmente configurable para el manejo de Nomina y algunos aspectos de Recursos Humanos.

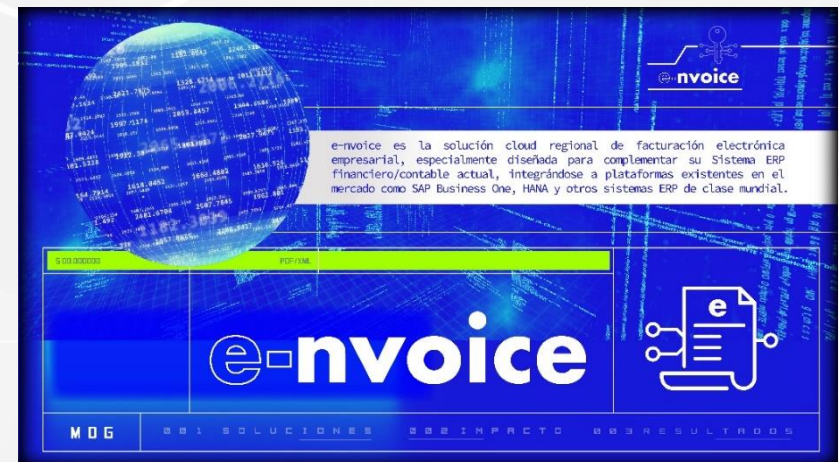
Nomina es capaz de modelar cualquier esquema de pagos de una organización, aplicando no solo los aspectos de legislación local, sino cualquier normativa organizacional.

Nomina no implementa un proceso de cálculo específico o predeterminado ya que puede adaptarse a diferentes modelos y reglas de negocio.

NOMINA

001 SOLUCIONES 002 IMPACTO 003 RESULTADOS MDG

The image shows the 'NOMINA' software interface. It features a list of names on the left. The main title 'NOMINA' is in large white letters. Below it, there is a subtitle 'Y RECURSOS HUMANOS'. There are three paragraphs of text describing the software. At the bottom, there is a logo for 'NOMINA' and the text '001 SOLUCIONES 002 IMPACTO 003 RESULTADOS MDG'.



e-invoice

e-invoice es la solución cloud regional de facturación electrónica empresarial, especialmente diseñada para complementar su Sistema ERP financiero/contable actual, integrándose a plataformas existentes en el mercado como SAP Business One, HANA y otros sistemas ERP de clase mundial.

MDG

The image shows the 'e-invoice' software interface. It features a globe with data points in the background. The main title 'e-invoice' is in large white letters. Below it, there is a paragraph of text describing the software. At the bottom, there is a logo for 'e-invoice' and the text 'MDG 001 SOLUCIONES 002 IMPACTO 003 RESULTADOS'.

Optimizar clientes actuales y expandir su cartera de clientes

Esta buscando agregar nuevos productos para sus clientes y/o penetrar clientes nuevos específicos?

Quiere fortalecer su empresa/marca ofreciendo soluciones integrales a sus clientes actuales y potenciales?



Como empresa de tecnología, MDG se compromete a brindar soluciones de negocios basadas en necesidades de cada segmento al que nos enfocamos.



A través de nuestro programa de “Partners” su empresa podrá contar con toda la experiencia de mas de 25 años desarrollando soluciones y podrá trasladarla a sus clientes en productos finales.



Nuestro objetivo es acompañar a nuestros Partners con productos in-Cloud de ultima tecnología y calidad, entrenamiento, actividades de mercadeo y soporte

Porque su empresa debe aliarse con MDG?

Con más de 25 años de experiencia en el desarrollo de soluciones de negocio, MDG centra sus esfuerzos en el suministro de productos y servicios flexibles con tecnología de punta in-Cloud.

Como Partner de MDG, su empresa puede aumentar su portafolio de productos tecnológicos basados en las necesidades de los sectores donde nos enfocamos.

Podrá contar con el apoyo de un equipo altamente calificado para el soporte en todas las áreas del proceso de ventas:

- ❑ Pre-venta
- ❑ Técnico
- ❑ Mercadeo
- ❑ Soporte post-venta

001 SOLUCIONES

002

IMPACTO

003 RESULTADO

000 RUX RDE

INFINITY

Propuesta de valor para el Partner

Por cada cliente obteniendo los productos in-Cloud de MDG bajo e modelo SaaS (Software as a Service), a parte de la venta del producto, su empresa obtendrá la oportunidad de ofrecerle servicios adicionales alrededor de la solución:

- ❑ Soluciones integrales y complementarias a su línea de negocio
- ❑ Servicios de consultoría
- ❑ Servicios de implementación (dependiendo del nivel de Partner)
- ❑ Paquetes de servicio post-venta



Propuesta de valor para el Cliente

Con las soluciones in-Cloud de MDG, el cliente final podrá obtener una serie de beneficios tanto a nivel de procesos, de negocio y tecnológicos:

Procesos

Eficientizar los procesos de la empresa al automatizarlos e integrarlos con los diferentes departamentos minimizando las actividades manuales y sesgos empresariales

De Negocio

Optimizar el alcance del presupuesto de ingresos y retención de clientes al controlar los procesos de una manera automática e integrada

Tecnológicos

Flexibilidad al ser soluciones de última tecnología in-Cloud y bajo el modelo SaaS (Software as a Service)

Estructura del programa de Partners

El programa de Partners de MDG esta estructurado dependiendo del nivel de la organización y de ventas

Nivel	Requisitos/Compromiso	Beneficios
Vendedor Independiente	Couta de Ventas Anual Acuerdo de No Competencia	Comisiones sobre ventas Entrenamiento ventas y tecnico de la solucion Material de ventas y mercadeo Acceso a coordinacion de demos con Pre-Venta Acceso a actualizaciones y noticias de productos Invitacion a eventos y entrenamientos de MDG
Partner Silver	Compañías ofreciendo soluciones complementarias a MDG Plan especifico de ventas/mercadeo a segmentos del mercado de productos MDG Acuerdo de No Competencia y No solicitar	Comisiones sobre ventas Entrenamiento extensivo ventas y tecnico de la solucion Material de ventas y mercadeo Acceso a coordinacion de demos con Pre-Venta de MDG Asignacion de leads en verde basado en resultados de ventas Acceso a actualizaciones y noticias de productos Invitacion a eventos y entrenamientos de MDG Enlistado en la pagina de Partners de MDG
Partner Gold	Compañías ofreciendo soluciones complementarias a MDG Plan especifico de ventas/mercadeo a segmentos del mercado de productos MDG Acuerdo de No Competencia y No solicitar Historico de ventas de mas de \$200K/año o compromiso de vender mas de \$200k de nuestras soluciones Proyeccion de ventas por trimestre, seguimiento de funnel de ventas y reportes por trimestre Posibilidad de implementar las soluciones Casos de éxito en conjunto	Comisiones sobre ventas Entrenamiento extensivo ventas y tecnico de la solucion Material de ventas y mercadeo Acceso a coordinacion de demos con Pre-Venta de MDG Asignacion de Leads calificados basado en resultados de ventas Acceso a actualizaciones y noticias de productos Invitacion a eventos y entrenamientos de MDG Enlistado en la pagina de Partners de MDG como " Partner Gold " Descuento especial/adicional en los productos MDG Descuento especial/adicional en los servicios de consultoria MDG

Proceso para convertirse en Partner de MDG

Cual es el proceso para convertirse en Partner de MDG?



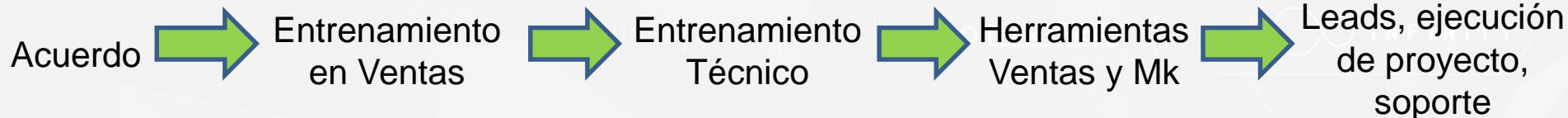
Puede acceder a www.mdgdevelopers.com/partnerprogram y completar la aplicación. Una vez completada, ambas empresas pueden proceder a formalizar un acuerdo.

Como iniciar operaciones con MDG una vez que es Partner?



MDG se compromete a llevar al Partner en cada una de las etapas de entrenamiento de ventas y técnico de nuestras soluciones

Proceso y soporte del programa de Partners MDG



Entrenamiento en Ventas

Objetivo:

Su empresa aprenderá los elementos básicos de nuestras soluciones a nivel funcional, estructura en la nube, modelo SaaS y beneficios de negocio para los clientes.

Audiencia:

Ventas, Preventa y TI

Descripción:

Dos sesiones presenciales/remotas, 2-4 horas por producto cada una:

- ❑ **Sesión 1:** Trayectoria MDG, propuesta de valor y funcionalidades de las soluciones orientado a ventas, preventa y desarrollo de negocios
- ❑ **Sesión 2:** Demostración completa de las soluciones MDG con aspectos funcionales y técnicos.

Entrenamiento Técnico

Objetivo:

Su empresa aprenderá los elementos técnicos de nuestras soluciones a nivel funcional, infraestructura y plataforma para llevar a cabo el soporte nivel 1 y 2.

Audiencia:

TI, Project Managers, Centros de Excelencia y Soporte 1 y 2

Descripción:

- ❑ 1-5 sesiones presenciales de 4 horas cada una dependiendo del producto

Actividades de mercadeo y ventas

Como parte de su estrategia de generación de demanda y/o leads, MDG le brinda soporte en las siguientes actividades:

- ❑ Visitas a clientes
- ❑ Demostraciones de producto presenciales o remotas
- ❑ Materiales de mercadeo y ventas (brochures, videos, etc)
- ❑ Campañas en conjunto (por revisar)
- ❑ Actividades específicas



Ejecución e implementación de productos

Una vez concluido el proceso de preventa y venta de nuestras soluciones en el cliente final, su empresa podrá contar con:

- Propuesta/estimación para la implementación del producto en el cliente que será entregada una vez que el cliente llene el documento diagnóstico de MDG de acuerdo a los tiempos en la siguiente sección.



Apoyo en preventa y puntos de contacto con MDG

Apoyo en preventa de productos MDG:

- ❑ **Demostraciones:** 2-4 días de anticipación en sitio o remota (MR)
- ❑ **Visitas a clientes:** 2-4 días de anticipación (MR)
- ❑ **Seguimiento Pipeline Comercial:** 1 vez al mes con los equipos
- ❑ **Propuesta/estimación implementación productos*:** 1-2 días una vez el cliente final haya llenado el documento diagnostico correspondiente a la solución (indispensable)
- ❑ **Propuesta/estimación en desarrollos*:** 2-5 días luego de realizar el levantamiento de requerimientos por parte de MDG

* El Partner no deberá comprometerse con el cliente en implementaciones/desarrollos antes de recibir la propuesta de MDG

Puntos de contacto y comunicación con MDG:

- ❑ **Comercial:** Christian Massey- cmassey@mdgdevelopers.com
- ❑ **Comunicación:** vía correo electrónico y/o teléfono entre Novitec y MDG (no el cliente final)

Soporte de MDG a Partners

Soporte Nivel 1 y 2.

MDG entrenara al equipo correspondiente del Partner para que este pueda brindar directamente el soporte nivel 1 y 2 al cliente final.

Soporte Nivel 1.

Este es el nivel de soporte inicial, responsable de las incidencias básicas del cliente:

- El personal a este nivel tiene un conocimiento entre básico y general del producto y no siempre ha de tener la competencia necesaria para resolver problemas complejos.
- El objetivo de este nivel es manejar entre el 70 y el 80 % de los problemas del usuario antes de concluir en la necesidad de escalar la incidencia a un nivel superior.

Soporte Nivel 2.

Este soporte aplica a temas asociado a la infraestructura o conectividad de los servicios. Los casos de soporte nivel dos deben ser escalados por un soporte nivel 1 y por una alerta de monitoreo de infraestructura.

Soporte de MDG a Partners

Soporte Nivel 3.

Por otro lado, MDG ofrece el soporte nivel 3 bajo demanda y podrá ser por hora o bien por paquete de horas (sujeto a tarifa por hora y condiciones en documento adjunto)

Soporte de Nivel 3.

Este nivel aplica métodos de solución a nivel de experto y análisis avanzado. Los usuarios asignados a este nivel son expertos y son responsables, no solo para ayudar al personal de los otros niveles 1 y 2 sino también para investigación y desarrollo de soluciones a los problemas nuevos o desconocidos de los productos.



001 SOLUCIONES

002

IMPACTO

003 RESULTADO

000

RUX

RDF

000

000

INFINITY



MDG

info@mdgdevelopers.com

www.mdgdevelopers.com

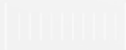
Tel: (506) 4001-5736

001 SOLUCIONES

002

IMPACTO

003 RESULTADO



AUX

ADF



INFINITY