

**x2**
Connect**Bosch**
Video
Partner
Program

Benefícios do Programa de Parceiros de Vídeo

Suporte de vendas	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Desconto recomendado do Distribuidor (DI)	A Bosch fornece uma indicação de preços de DI recomendados para diferentes níveis de parceiros.	✓	✓ ✓	✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓	A)
Registo de projectos e preços	Registre o seu projeto Bosch através do nosso portal para beneficiar de suporte adicional. A Bosch oferece descontos de projeto ao distribuidor para projetos registrados.	✓	✓	✓	✓	B)
Ferramentas de produtos e vendas	Ferramentas, como o System Builder e o Calculador de Lentes, facilitam o projeto de sistemas Bosch. Através do nosso Portal de parceiros os parceiros têm um acesso fácil a todas as ferramentas disponíveis.	✓	✓	✓	✓	C)
Acesso aos produtos de demonstração	Tire partido do fácil acesso a produtos de demonstração. Os níveis de parceiro mais elevados obtêm ainda mais descontos nos produtos de demonstração.	✓	✓ ✓	✓ ✓ ✓	✓ ✓ ✓ ✓	D)
Acesso às instalações de demonstração da Bosch	Reserve o acesso às instalações de demonstração da Bosch para reuniões privadas com os seus clientes.	–	✓	✓	✓	E)
Referências de potenciais clientes	Gerir novos negócios com referências de potenciais clientes finais.	–	✓	✓	✓	F)
Gestor de conta Bosch dedicado	Suporte direto de um dos nossos gestores de conta especializados.	–	✓	✓	✓	G)

Suporte técnico	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Contacto telefónico directo para questões técnicas	Entre em contato com os nossos especialistas e tire as suas dúvidas técnicas.	através do DI*	através do DI*	através do DI*	através do DI*	H) Z)
Tempos de resposta por e-mail	Indicação dos tempos de resposta por e-mail da equipa de suporte técnico da Bosch ao DI*.	Menos de quatro dias úteis	Menos de três dias úteis	Menos de dois dias úteis	Menos de um dia útil	H) Z)

Suporte técnico	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Substituição avançada de produtos directamente	Beneficie do nosso serviço avançado de substituição de câmaras* para garantir a continuidade dos negócios de seus clientes.	–	através do DI*	através do DI*	através do DI*	I) Z)
Serviços de suporte remoto: Padrão/Emergência 1. Assessoria Técnica 2. Análise de problemas 3. Recolha de logs/informações	Serviços para melhorar o processo de resolução de problemas ou suporte à configuração/instalação limitado apenas ao portfólio da Bosch. Planeamento necessário.	através do DI*	através do DI*	através do DI*	através do DI*	J) Z)
Suporte no local	Visita de suporte no local do especialista com base no planeamento acordado. Não inclui suporte de emergência. Planeamento necessário.	através do DI*	através do DI*	através do DI*	através do DI*	K) Z)
Serviço de retorno de chamada por meio da aplicação de suporte técnico	As perguntas são encaminhadas directamente para um especialista do suporte dedicado.	–	–	através do DI*	através do DI*	L) Z)
Relatório mensal	Relatórios de informações sobre os casos relacionados com o suporte técnico.	–	–	através do DI*	através do DI*	M) Z)

Apoio de marketing	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Uso do logotipo do Programa de Parceiros de Vídeo da Bosch	Utilize os logotipos do Programa de Parceiros de Vídeo da Bosch para complementar suas atividades de marketing.	✓	✓	✓	✓	N)
Anúncio conjunto	O parceiro pode anunciar oficialmente sua entrada no Programa de parceria X2 Connect da Bosch.	–	–	✓	✓	O)
Listagem no localizador de revendedores	Incremente as vendas através da nossa ferramenta online Onde comprar que liga os clientes finais aos nossos parceiros.	–	✓	✓	✓	P)
Placa de reconhecimento	Promova sua parceria junto dos clientes com uma placa do Programa de Parceiros de Vídeo da Bosch.	–	✓	✓	✓	Q)
Página da Web dedicada no site da Bosch	Fortaleça sua marca promovendo a sua empresa no site da Bosch.	–	–	✓	✓	Q)
Iniciativas para estimular a procura	A actividades procura de produtos dos Sistemas de Vídeo da Bosch na sua empresa.	–	–	2 ações por ano	4 ações por ano	Q)

Formação	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Cursos de formação online da Bosch Building Technologies Academy	Melhore os seus conhecimentos com uma variedade de cursos de formação on-line acerca do nosso portefólio de Sistemas de Vídeo.	✓	✓	✓	✓	R)
Cursos de formação privados da Bosch Building Technologies Academy	Forme vários funcionários ao mesmo tempo com um curso de formação privado ministrado por instrutor.	–	através do DI*	através do DI*	através do DI*	R) Z)

Eventos	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Tempo para Conectar - Evento Virtual de Parceiros	Participe neste evento virtual para obter informações avançadas sobre novas introduções de produtos e novas tecnologias.	–	✓	✓	✓	S)
Tempo para Conectar - Evento VIP de Parceiros	Participe neste evento anual para obter informações avançadas sobre novas introduções de produtos e novas tecnologias, e para se reunir com especialistas e executivos de produtos.	–	–	✓	✓	S)

Compromissos dos parceiros

Suporte a vendas	Descrição	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Nota(s) de rodapé
Contrato de parceria - aceitar os termos e condições	Aceitar os termos e condições para se tornar um parceiro.	✓	✓	✓	✓	T)
Compromisso anual de vendas para a relativo aos Sistemas de Vídeo da Bosch (REUP)	Níveis de parceiros determinados pelo volume de vendas anual com base em REUP (Recommended End User Price, Preço recomendado para o cliente final). (em €/\$/£)	<50 mil	<250 mil	<750 mil	>750 mil	U)
Nível de formação necessário	Os funcionários de parceiros devem manter o nível apropriado de formação para garantir que todos os recursos da solução do Bosch Video possam ser fornecidos. Consulte nossa visão geral de treinamento separado.	Se aplicável: Divar IP & BVMS	Módulo de formação Gold	Módulo de formação Platinum	Módulo de formação Diamond	V)
Plano de negócios compartilhado	Trabalhe em conjunto com o seu gestor de contas da Bosch para determinar metas de projetos/produtos a fim de manter o status de parceiro.	–	✓	✓	✓	W)
Marketing conjunto de casos de referência em verticais chave	Marketing conjunto de projetos relevantes realizados pelos nossos parceiros a serem comunicados no site da Bosch. A Bosch irá promover os seus projetos.	–	✓	✓	✓	X)
Voz do cliente	A Bosch irá planejar sessões regulares para receber feedback sobre lançamentos de produtos, iniciativas de marketing, desenvolvimento de mercado e outros tópicos de relevo.	–	–	A pedido	✓	Y)

✓ Disponível para o nível de parceiro; várias marcas de verificação significam a aceleração de benefícios em relação a outros níveis

– Não disponível para o nível de parceiro

* Depende da oferta e da disponibilidade de distribuidores



Como começar?

É simples tornar-se parte do programa de parceiros de vídeo da Bosch. Apenas digitalize o código QR para se inscrever online. Você beneficiará imediatamente de todas as vantagens oferecidas.

<https://www.boschsecurity.com/pt/pt/parceiros/parceiro-de-canal/inscricao-no-programa-de-parceiros>

Notas de rodapé sobre termos e condições legais

Nota de rodapé	Termos e condições
A)	A Bosch fornece um desconto recomendado para distribuidores autorizados para cada nível de parceria. O preço de compra real do parceiro é determinado pelo distribuidor autorizado. A Bosch não garante nem mantém o controle de quaisquer decisões sobre descontos ou preços entre o distribuidor e o parceiro.
B)	A Bosch pode oferecer descontos adicionais a distribuidores autorizados em apoio a projetos registrados. Para ser qualificado para descontos adicionais por meio de um distribuidor autorizado, os projetos têm ser registrados no Portal de parceiros. Todos os preços e descontos são negociados entre o distribuidor e o parceiro. A Bosch não garante nem mantém o controle de quaisquer decisões sobre descontos ou preços entre o distribuidor e o parceiro.
C)	Para o uso das ferramentas online, as isenções de responsabilidade e notas legais podem ser encontradas diretamente dentro da ferramenta. Por exemplo, na ferramenta de Análise de vídeo: https://www.boschsecurity.com/xc/en/terms-of-use/disclaimer-video-analytics-tool/
D)	Em princípio, os descontos recomendados a seguir são válidos para câmeras recentemente lançadas (<12 meses desde o lançamento) e podem ser obtidos por meio do distribuidor. Silver: mediante solicitação, por meio de distribuidor Gold: 50% de desconto recomendado sobre o REUP (2 por família de produto) Platinum: 60% de desconto recomendado sobre o REUP (4 por família de produto) Diamond: 70% de desconto recomendado sobre o REUP (6 por família de produto) As câmaras da série MIC e Térmicas estão excluídas destes Termos e condições para equipamentos de demonstração.
E)	As reservas são feitas por ordem de chegada. Deve ser fornecido um aviso prévio de 30 dias para reservar uma data, horário e local. Solicitações com menos de 30 dias de antecedência poderão ser atendidas caso a caso. As salas de demonstração estão disponíveis em Eindhoven (Países Baixos) e Londres (Reino Unido).
F)	A Bosch reserva-se o direito de escolher o Parceiro que receberá uma lead projeto. Isto inclui potenciais projectos de, mas não limitados a: clientes finais, distribuidores e empresas de consultadoria. A Bosch é a única parte que decide qual Parceiro recebe a lead e nenhum direito pode ser derivado dessa referência
G)	A Bosch reserva-se o direito de conceder um gestor de contas dedicado aos Parceiros. Nenhum direito pode ser derivado desse benefício.
H)	Apenas uma indicação; os tempos de resposta reais podem ser diferentes. Os dias úteis são de segunda a sexta-feira. Uma verificação de cliente é necessária para identificar o nível do Parceiro. Horários para suporte técnico em dias úteis no horário local: das 8:00 às 18:00.
I)	Ao inscrever-se no Programa, o Parceiro concorda com o programa de troca em avanço. Com a troca em avanço, o Parceiro pode receber uma substituição de um produto defeituoso antes de devolver o produto com defeito à Bosch. A devolução do produto com defeito precisa ocorrer, no máximo, até 10 dias depois que o Parceiro recebe o produto de substituição. Não entregar o produto com defeito no período descrito resultará em uma fatura relativa ao produto no nível de preço de lista (REUP). A decisão de instigar a substituição avançada é precedida de um pequeno questionário para verificar se o produto está realmente defeituoso e se um erro de instalação/comissionamento foi descartado.
J)	Suporte limitado apenas ao portfólio da Bosch. A Bosch fornece assistência através dos DI* ao SI, mas não executa o trabalho. O local continua da responsabilidade do SI. A Bosch tem o direito de recusar a solicitação do serviço. 1. A pré-condição de fornecer informações técnicas precisa ser cumprida para iniciar o serviço. 2. As ações durante o serviço são de responsabilidade do parceiro.
K)	Suporte limitado a apenas ao portfólio da Bosch. A Bosch fornece assistência para o SI, mas não executa o trabalho. O local continua de responsabilidade do SI. A Bosch tem o direito de recusar a solicitação de serviço. 1. A pré-condição para fornecer informações técnicas precisa ser atendida para iniciar o serviço. 2. As ações durante o serviço são de responsabilidade do parceiro.
L)	A funcionalidade de retorno de chamada está numa fase de teste e nenhum direito pode ser derivado.
M)	A geração de relatórios como um serviço para fornecer transparência. A Bosch pretende entregar o serviço na primeira semana do mês, mas nenhum dia exato pode ser prometido.

- O uso das Marcas Registradas da Bosch é concedido apenas mediante estrita adesão às Diretrizes da Marca Bosch, que podem ser encontradas no Portal da Marca Bosch. A Bosch concede aos parceiros registrados ativos uma licença não exclusiva e isenta de royalties, que inclui o uso de direitos autorais, marcas registradas, nomes e designs relacionados que a Bosch utiliza e/ou criou („Marcas Registradas da Bosch“), apenas para fins relacionados à comercialização e venda desses produtos. As Marcas Registradas da Bosch que podem ser usadas pelos parceiros devem ser mantidas no Portal Online de Parceiros. O parceiro não deve solicitar o registro ou registrar marcas comerciais que sejam de propriedade da Bosch ou registrar marcas comerciais que possam ser confundidas com as Marcas Registradas da Bosch. Nenhum direito sobre qualquer uma das Marcas Registradas da Bosch ou outros direitos de propriedade intelectual são transferidos por meio deste programa. O parceiro não deve usar nenhuma das Marcas Registradas da Bosch sem antes receber a aprovação prévia por escrito da Bosch. Qualquer reputação positiva resultante do uso das Marcas Registradas da Bosch pelo parceiro será em benefício da Bosch. O parceiro deverá notificar a Bosch se tiver conhecimento de qualquer uso das Marcas Registradas da Bosch que possa infringir os direitos da Bosch.
- N) Enquanto o parceiro estiver registrado no Programa de Parceiros, a Bosch oferece suporte específico relacionado com marketing; esses benefícios são concedidos pela Bosch e podem ser alterados a qualquer momento pela Bosch, a seu exclusivo critério.
- O) Ao aderir a este programa, o parceiro concorda em ter os detalhes de contato publicados na página „Onde Comprar“ - <https://www.boschsecurity.com/xc/en/where-to-buy/>. Este serviço é gratuito e pode ser revogado a qualquer momento enviando um e-mail para connect.EMEApartners@bosch.com.
- P) Enquanto o parceiro estiver registrado no Programa de Parceiros, a Bosch oferece suporte específico relacionado com marketing; esses benefícios são concedidos pela Bosch e podem ser alterados a qualquer momento pela Bosch, a seu exclusivo critério.
- Q) Parte das formações disponíveis são requisitos para alcançar um nível de parceria mais elevado. Muitas formações estão disponíveis na academia online da Bosch, mas também é possível agendar formações privadas por uma taxa pré-definida. As formações privadas são faturadas diretamente ao parceiro.
Platina: desconto de 10% nas taxas de formação padrão.
Diamante: desconto de 20% nas taxas de formação padrão.
- R) A Bosch organiza vários eventos e reuniões para diferentes níveis de parceiros. Para cada um desses eventos e reuniões, aplicam-se regras e condições específicas que serão comunicadas separadamente juntamente com os convites.
- S) Somente após aceitar os termos e condições por meio do formulário online, o potencial parceiro será aceite e poderá ser elegível para os benefícios do parceiro.
- T) Os produtos dos Sistemas de Vídeo da Bosch precisam ser adquiridos por meio de um dos distribuidores autorizados dos Sistemas de Vídeo, a fim de determinar os limites de volume de vendas do parceiro (com base no preço de tabela) e para que os parceiros obtenham todos os benefícios do parceiro.
- U) Cada parceiro Gold e níveis superiores serão obrigados a cumprir o currículo de formação correspondente. O currículo do nível do parceiro consiste em uma seleção de formações comerciais e técnicas sobre os Sistemas de Vídeo da Bosch. Cada nível do parceiro requer um número mínimo de pessoas especialistas treinadas nas áreas comerciais e técnicas da Bosch. O especialista comercial e o especialista técnico podem ser a mesma pessoa, mas contam como uma única pessoa (não duas). Os certificados de formação são fornecidos aos funcionários do parceiro, não à empresa em si. Se um funcionário deixar a empresa, ele/ela ainda terá o certificado e a empresa deverá ter outro funcionário formado.
Após atingir um nível de parceiro, o parceiro tem 6 meses para capacitar um número suficiente de colaboradores no nível de formação correto.
- V) Para manter o status de parceiro, a Bosch pode solicitar e discutir o pipeline de projetos com o parceiro. A partilha dessa informação é obrigatória e a falta contínua em fazê-lo pode levar a uma diminuição do nível de parceria.
- W) A Bosch solicitará casos de referência de marketing conjunto com os parceiros. Nenhum direito pode ser derivado dessa exigência.
- X) A Bosch convidará parceiros selecionados para sessões de „A Voz do Cliente“ (Voice of the Customer), e os agendamentos para essas sessões serão agendadas com o parceiro com pelo menos 1 mês de antecedência. Nenhum direito pode ser derivado dessa exigência.
- Y) Depende da oferta e da disponibilidade de distribuidores
- Z)