

Políticas do Programa de Parceria da AIQON

AIQON Partner Program

1. Introdução ao Programa

Esta política tem como objetivo instruir os Parceiros da AIQON quanto às políticas gerais do Programa de Parceria AIQON. A seguir, são apresentadas descrições detalhadas e comparativas dos modelos de parceria MSSP, VAR e FINDER. Para qualquer consulta adicional ou esclarecimento, favor contatar-nos via partners@aiqon.com.br.

2. O Programa

Esta política define diretrizes essenciais para qualificação e adesão ao Programa de Parceria, cujo objetivo é capacitar Parceiros a colaborar estrategicamente com a equipe AIQON, buscando através do Programa de Parceria, fomentar receitas incrementais, fortalecer a retenção e expandir a base de clientes de seus Parceiros, garantindo que suas soluções alcancem o impacto máximo no mercado.

Esta política está sujeita a atualizações periódicas, para refletir mudanças no Programa de Parceiros e a AIQON comunicará essas atualizações a todos os Parceiros. O Parceiro concorda em revisar periodicamente o Programa para acompanhar as atualizações e as mudanças.

Esta política também atua como um guia abrangente sobre os requisitos do Programa de Parceria, benefícios, ofertas, registros de oportunidades e treinamentos. Ao formalizar o contrato de parceria com a AIQON, o Parceiro declara sua concordância com esse Programa de Parceria.

Os clientes finais atendidos pelos Parceiros AIQON estão sujeitos aos Termos e Condições, EULAs e demais documentos e acordos necessários para cobrir diferentes aspectos legais,

comerciais e técnicos estabelecidos pelos fabricantes para o uso das soluções como usuários finais.

3. Modelos de Parceria

A presente política detalha os modelos do Programa de Parcerias da AIQON e suas respectivas subcategorias.

MSSP (Serviços Gerenciados)

VAR (Revendedor de Valor Agregado)

FINDER (Agente Comercial)

**Ao aderir ao Programa de Parceria AIQON, o Channel Manager alocado apoiará diretamente o Parceiro na implementação dos processos e estratégias do Programa.*

3.1 MSSP (Serviços Gerenciados)

O modelo de parceria MSSP da AIQON foi projetado para criar e fortalecer relações com Parceiros que desempenham um papel essencial na entrega, gestão e suporte de serviços de segurança cibernética gerenciados as soluções do portfólio da AIQON. Nessa modalidade, o Parceiro MSSP é tratado com um enfoque especializado, garantindo o melhor alinhamento para atender seus clientes finais.

Como Parceiro MSSP, é necessário designar pontos focais, assegurando uma transição fluida após a venda e a continuidade dos serviços. Esse ponto de contato serve como o principal canal de comunicação com a AIQON, facilitando o intercâmbio de informações e a resolução de quaisquer questões, visando sempre otimizar a experiência dos clientes finais e maximizar as soluções do portfólio da AIQON.

A parceria MSSP oferece vários benefícios descritos nesta política, permitindo que os Parceiros ofereçam soluções completas e customizadas, reforçando sua posição no

mercado de segurança cibernética. A AIQON compromete-se a fornecer orientação estratégica e atualizações frequentes das soluções, promovendo uma parceria colaborativa e de longo prazo, onde o sucesso do Parceiro está interligado ao sucesso da AIQON.

Ao aderir ao modelo MSSP da AIQON, o Parceiro amplia seu portfólio de serviços, agrega valor a seus clientes e fortalece sua posição competitiva no mercado. O Parceiro MSSP deverá registrar as oportunidades de acordo com os critérios especificados no item 4.

3.2 VAR (Revendedor de Valor Agregado)

A categoria de revenda no Programa de Parceria da AIQON é exclusiva para empresas autorizadas pela AIQON a comercializar as soluções do portfólio da AIQON. Após habilitação pelo Channel Manager e assinatura do contrato de parceria, o revendedor estará oficialmente autorizado a comercializar as soluções do portfólio da AIQON.

Será solicitado que o Parceiro registre a oportunidade de acordo com os critérios especificados no item 4 para identificação do cliente final. Dependendo da aprovação da AIQON para cada indicação, o Parceiro deverá formalizar a proposta comercial correspondente.

Nesse modelo, o Parceiro adquire as soluções do portfólio da AIQON para revenda a clientes finais, sendo o único responsável pelas cobranças, gestão e usabilidade dos serviços oferecidos ao cliente. Nessa modalidade, o Parceiro pode optar pelo faturamento direto ao cliente final. A AIQON, por sua vez, mantém sua responsabilidade exclusivamente com o Parceiro.

Esse modelo de parceria permite ao revendedor ampliar seu portfólio ao incluir as soluções do portfólio da AIQON em suas ofertas, ao mesmo tempo em que assume plena responsabilidade comercial e técnica no relacionamento direto com os clientes finais. A

AIQON estará disponível para fornecer orientação e suporte ao revendedor ao longo de todo o processo, promovendo o êxito conjunto na entrega da solução ao mercado.

3.3 FINDER (Agente Comercial)

O modelo Finder da AIQON adota uma política de comissão direta, na qual Parceiros que indicarem novas oportunidades que resultem em vendas concretizadas das soluções do portfólio AIQON serão comissionados conforme as condições desta política. A comissão paga pela AIQON reconhece o engajamento do Parceiro no ciclo de vendas, ou seja, sempre que a venda for realizada para um cliente final indicado pelo Parceiro.

Esse modelo de parceria visa incentivar e valorizar o papel dos agentes comerciais na promoção das soluções do portfólio da AIQON, identificação de novas oportunidades, encaminhamento de clientes e facilitação do processo de aquisição junto aos clientes finais, impulsionando assim as vendas.

A política de comissão da AIQON é clara e justa, levando em conta o nível de parceria e o envolvimento do Parceiro no ciclo de vendas. Além da comissão, a parceria oferece aos agentes comerciais benefícios adicionais descritos nesta política, incluindo suporte contínuo para divulgação da plataforma e conscientização sobre as soluções do portfólio da AIQON, de forma a capacitar o Parceiro na apresentação eficaz da solução a potenciais clientes.

A AIQON compromete-se a construir uma relação de confiança e colaboração mútua, visando o sucesso conjunto no mercado de cibersegurança. Esta parceria se torna uma via de mão dupla, os Parceiros são recompensados pelo seu trabalho e a AIQON amplia seu alcance de mercado, promovendo o sucesso conjunto. O agente comercial deverá registrar as oportunidades de acordo com os critérios especificados no item 4.

4. Registro de Oportunidade

Para que um cliente potencial seja considerado como qualificado e o Parceiro obtenha os benefícios do Programa de Parceria AIQON, os pontos a seguir se fazem necessários:

A AIQON deve aprovar o lead conforme as regras de parceria aplicáveis, e o Parceiro é responsável por identificar necessidades de empresas, prospects e/ou projetos que possam requerer as soluções do portfólio da AIQON.

O registro de oportunidade deve ser realizado exclusivamente pelo Portal do Parceiro, através do link <https://blackbird.aiqon.com.br>, preenchendo todas as informações solicitadas no formulário de registro de oportunidade. Registros efetuados fora deste canal serão desconsiderados.

Após o envio, o lead será revisado pela AIQON com as seguintes possíveis classificações:

- **Aprovado Prime:** O lead submetido é considerado novo e não registrado anteriormente por qualquer Parceiro ou equipe de vendas da AIQON para o produto em questão. Nesse caso, o Parceiro Prime recebe o desconto de registro de oportunidade.
- **Rejeitado:** Se a AIQON identificar que o lead para aquele produto já foi registrado e aprovado para outro Parceiro ou membro da equipe de vendas, o registro será negado. Nesse caso, o Parceiro poderá adquirir o serviço a preço de lista, com possibilidade de negociar descontos, que serão sempre inferiores aos concedidos ao Parceiro com o lead “Aprovado Prime”.

A quebra de mapeamento em casos em que o cliente manifestar por escrito a preferência por um determinado Parceiro, o status Prime poderá ser transferido para o Parceiro preferido pelo cliente. Essa transferência será considerada uma exceção às regras de registro, e estará sujeita à aprovação da AIQON.

O SLA de resposta da AIQON de um registro de oportunidade é de até 3 dias úteis. Após a aprovação, o Parceiro terá um prazo de 90 dias para concluir a venda. Caso a venda não se conclua durante os 90 dias, e o Parceiro tenha interesse em manter o registro, será necessário fornecer um feedback formal no Portal de Parceiros. A AIQON, então, avaliará a possibilidade de renovação, discutindo os próximos passos e a abordagem comercial em relação ao lead.

Para manter o registro de oportunidade válido, o Parceiro deverá fornecer um feedback formal, quinzenalmente, no Portal de Parceiros, com informações sobre o status, progressos e avanços de cada uma das oportunidades registradas.

O Parceiro é o único responsável pelo registro das oportunidades. Registros incorretos ou verbais não geram obrigação de remuneração pela AIQON.

Casos relacionados a Termos de Referência (TRs) e *Request for Proposal* (RFPs) serão avaliados de acordo a cada especificidade dos documentos apresentados em cada registro de oportunidade. Para ganho de eficiência, o Parceiro deve anexar junto ao registro de oportunidade o bloco que se refere às soluções do portfólio da AIQON, ao invés de enviar todo o TR ou RFP, o tempo de análise é de 10 dias corridos.

Após a aprovação, o Parceiro poderá contar com suporte comercial, comissão ou desconto conforme as políticas vigentes no momento da aprovação.

A AIQON reserva-se o direito de recusar ou encerrar registros que não cumpram as condições das soluções do portfólio da AIQON ou envolvam vendas de concorrentes diretos ao cliente registrado.

A AIQON reserva-se o direito de abordar comercialmente o cliente caso seja identificado que o Parceiro, que registrou a oportunidade, esteja comercializando soluções de concorrentes diretos.

5. Forma de Pagamento e Faturamento de Acordo com o Modelo de Parceria

Independente do modelo de parceria selecionado, é obrigatório que os Parceiros realizem o registro de oportunidade, exclusivamente pelo Portal do Parceiro através do link <https://blackbird.aiqon.com.br>, conforme mencionado no item 4.

Todas as comissões e descontos estão condicionados à permanência do Parceiro como ativo e em conformidade com os requisitos estabelecidos nesta política. A AIQON reserva-se o direito de revisar margens, escalões de descontos e comissões, assegurando que essas alterações sejam previamente comunicadas por escrito ao Parceiro e que entrem em vigor a partir da data do aviso. A partir desse momento, a AIQON não estará mais vinculada às condições anteriores de desconto ou comissões.

Uma vez aprovado e com contrato vigente, o Parceiro estará apto a receber comissões ou descontos conforme a política em vigor na data de assinatura. O não cumprimento das diretrizes indicadas constituirá quebra de contrato, e a AIQON não será obrigada a conceder os benefícios deste programa.

As comissões ou descontos serão pagos apenas para negócios que atendam aos seguintes critérios:

- Todas as oportunidades devem estar previamente registradas.
- Todas as oportunidades devem ser atualizadas pelo menos uma vez a cada 15 dias.
- As oportunidades devem ser integralmente criadas e gerenciadas pelo Parceiro. Soluções do portfólio da AIQON adquiridas pelo cliente final sem envolvimento direto do Parceiro não gerarão remuneração.
- Caso um pagamento seja feito e, posteriormente, seja constatada alguma irregularidade, a AIQON exigirá que o Parceiro reembolse os valores pagos incorretamente ou deduzirá esse valor da comissão do mês seguinte.

- No caso de cancelamento do projeto pelo cliente, o Parceiro perderá o direito a futuras comissões e descontos para aquele cliente.

5.1 Na Modalidade MSSP e VAR

5.1.1 Níveis e Porcentagens de Desconto

Tipo de Registro	% de Desconto
Não-Prime	0%
Prime	15%

5.1.2 Processo de Pagamento com Desconto

Os Parceiros sob o modelo de VAR e MSSP que contrataram as soluções do portfólio da AIQON conforme esta Política, terão acesso aos seus descontos mediante a assinatura de uma proposta comercial específica, que detalhará os dados de pagamento.

O Parceiro será responsável pelo pagamento de quaisquer taxas bancárias, de câmbio, impostos, encargos, contribuições, taxas governamentais, ou quaisquer tributos relacionados à contratação com o cliente final.

O Parceiro será o único responsável por quitar todos os impostos relacionados ao contrato e às transações realizadas com clientes finais.

O Parceiro comprará as soluções pelos preços estipulados pela AIQON, sendo responsável também por qualquer imposto adicional relacionado à venda, uso, posse ou distribuição dos produtos e serviços da AIQON aos clientes finais.

Os pagamentos efetuados após a data fixada para o vencimento serão atualizados monetariamente pelo IGP-M (Índice Geral de Preços do Mercado) divulgado pela Fundação Getúlio Vargas – São Paulo, assim como sofrerão acréscimos de juros de mora de 1.5% (um

e meio por cento) ao mês e multa moratória de 2% (dois por cento) ao mês sobre o valor da prestação em atraso.

5.1.3 Processo de Renovação

As renovações são automáticas, não necessitando qualquer sinalização por parte do parceiro.

Caso o parceiro opte por não renovar uma contratação em vigor, a comunicação deve ser feita até 60 dias antes da data de renovação. Caso nenhuma comunicação seja recebida até 60 dias antes da renovação no email partners@aiqon.com.br ou no portal do parceiro (<https://blackbird.aiqon.com.br>), a contratação é considerada renovada com o novo preço e condições comerciais.

5.2 Na Modalidade Finder

5.2.1 Níveis e Porcentagens de Comissão

Níveis	% de Comissão
Growth	3%
Collaborate	8%

5.2.2 Processo de Pagamento das Comissões

Os Parceiros que operam sob o modelo de Finder receberão suas comissões conforme as políticas descritas abaixo.

Todas as porcentagens de comissão recebidas pelos Parceiros serão calculadas após a dedução de uma taxa fixa de 22,5% referente a impostos diretos sobre o valor do faturamento bruto. O percentual de comissão será então aplicado ao valor remanescente.

Todos os pagamentos devidos de um Parceiro ao outro, em razão da mediação pactuada, estão vinculados ao pagamento efetivo do cliente final.

- Política de Envio de Comissões e Pagamentos a Parceiros:
 - Até o 7º dia útil de cada mês, a AIQON enviará ao Parceiro um relatório detalhado com a relação das comissões vigentes para o período.
 - O Parceiro é responsável por revisar os valores no relatório e notificar a AIQON imediatamente caso identifique alguma divergência ou inconsistência.
 - A AIQON se compromete a fornecer todas as informações necessárias para que o Parceiro possa identificar corretamente as comissões devidas.
- Conferência dos Valores e Emissão de Nota Fiscal:
 - O Parceiro deve realizar a conferência do relatório de comissões até o 12º dia útil do mês. Após a conferência, deverá emitir a nota fiscal correspondente e enviá-la à AIQON.
 - A nota fiscal deve estar de acordo com as normas fiscais vigentes e conter as informações necessárias para o correto processamento do pagamento, incluindo dados bancários, PIX, valor da comissão conforme o relatório e demais dados relevantes.
- Lançamento e Pagamento:
 - Após o recebimento da nota fiscal, a AIQON efetuará o lançamento do pagamento, que será agendado para o dia 30 do mês subsequente.
 - Caso essa data coincida com um fim de semana ou feriado, o pagamento será feito no próximo dia útil.

A AIQON compromete-se a manter uma comunicação clara e transparente com o Parceiro em todo o processo de pagamento. Dúvidas, divergências ou problemas relacionados às remunerações devem ser reportados imediatamente ao *Channel Manager* via

partners@aiqon.com.br, ou ao Financeiro via financeiro@aiqon.com.br, para solução rápida e eficiente.

5.3 Processo de Faturamento

Este processo estabelece diretrizes claras para assegurar a precisão e consistência nas informações relacionadas ao faturamento entre a AIQON e seus Parceiros.

E-mail de Faturamento: O Parceiro deve fornecer o e-mail correto do departamento responsável pelo recebimento das faturas, garantindo que elas sejam enviadas ao destinatário adequado. O e-mail poderá ser do próprio Parceiro ou, em casos de faturamento direto, do cliente final.

Prazo de Pagamento: O prazo padrão de pagamento é de 7 dias após o faturamento. Para casos em que prazos diferentes sejam previamente acordados com os clientes, o Parceiro deve informar os prazos específicos, incluindo as condições negociadas e os termos contratuais, para que o prazo de pagamento seja devidamente ajustado.

Identificação de Ordem de Compra (PO), Ordem de Serviço, etc.: O Parceiro deve assegurar a assinatura da proposta comercial, e incluir, na nota fiscal ou fatura do cliente, o número exato da ordem de compra (PO), ordem de serviço ou outro documento relevante. É fundamental confirmar com o cliente se o número se aplica ao contrato inteiro ou a uma mensalidade específica, para evitar a necessidade de cancelamento da nota fiscal ou invoice por informações incorretas.

Forma de Envio: O Parceiro deve indicar se o envio da nota fiscal ou fatura deve ser feito por e-mail ou por meio de um portal específico. Além disso, deve fornecer o e-mail específico ou a URL do portal, garantindo que a fatura seja enviada corretamente.

Forma de Pagamento:

- Parceiros Brasil: Transferência bancária em Conta Corrente ou boleto bancário, ficando a critério da AIQON a opção por um ou por outro.
- Parceiros Internacionais: Invoice com dados bancários.

Caso o Parceiro utilize métodos diferentes dos mencionados acima, a AIQON poderá avaliar a possibilidade de outro método de pagamento.

Caso seja de preferência do cliente final ou do parceiro, a AIQON pode oferecer a opção de faturamento direto.

5.4 Campanhas de Incentivo e SPIFFs (Sales Performance Incentive Funds)

A AIQON oferece ocasionalmente incentivos adicionais aos Parceiros e seus colaboradores. Os incentivos podem ser premiações por atingimento de metas ou cumprimento de requisitos ou sorteios em campanhas de vendas e marketing. O Parceiro está ciente que, se elegível, poderá se beneficiar desses incentivos.

Caso algum incentivo conflite com suas políticas internas, é de responsabilidade do parceiro que comunique a equipe da AIQON pelo email partners@aiqon.com.br antecipadamente.

6. Indicadores Chave de Desempenho (KPIs)

O objetivo desta política é definir os KPIs utilizados para avaliar o desempenho dos Parceiros da AIQON. Esses KPIs têm como propósito mensurar a eficácia e eficiência das atividades realizadas pelos Parceiros. Eles visam impulsionar o crescimento dos negócios, promover o avanço programa, fortalecer as ações de marketing e capacitação contínua.

Cota de Receita

- Vendas Anuais: Refere-se à receita total gerada durante o ano fiscal, medida com base no *TCV (Total Contract Value)**, permitindo uma visão objetiva do crescimento dos negócios, e da contribuição do Parceiro para os resultados.

- **Clientes Anuais Ativos:** Refere-se ao número total de clientes ativos, incluindo *Net New Logos* conquistados. Esse indicador reflete a capacidade do Parceiro em adquirir novos clientes, manter relacionamentos sólidos e promover a retenção a longo prazo.

Marketing

- **Ações de Marketing:** Refere-se à implementação de iniciativas, campanhas e estratégias de marketing com o objetivo de impulsionar a geração de demanda. Esse KPI mede o volume de leads gerados, a taxa de conversão desses leads em negócios concretos, e a receita projetada e efetivamente obtida a partir dessas ações. O propósito é garantir que as metas estabelecidas conjuntamente entre a AIQON e o Parceiro sejam atingidas, avaliando o impacto, a eficiência e o retorno das ações de marketing realizadas.

Certificação

- **Treinamentos:** Refere-se à quantidade de treinamentos comerciais e técnicos realizados por cada Parceiro, bem como o nível de certificação alcançado. Esse indicador reflete o aprimoramento contínuo das habilidades e conhecimentos necessários para cada função (vendas, pré-vendas e sustentação técnica).

Tais metas serão estabelecidas de acordo com as demandas e realidades específicas de cada parceria, bem como com as estratégias de negócio da AIQON. Além disso, haverá um monitoramento regular para avaliar o progresso em relação aos objetivos estabelecidos.

Com base no desempenho obtido em relação aos KPIs, poderão ser concedidas promoções de nível de parceria, bem como recompensas e incentivos aos Parceiros de melhor desempenho.

Esta política de KPIs será revisada periodicamente para garantir que os indicadores permaneçam alinhados aos objetivos estratégicos da AIQON, refletindo mudanças no mercado e nas necessidades dos clientes.

Valor do Contrato Total (TCV) – Definição

O TCV refere-se à receita total originada de contratos recorrentes. Licenças, renovações, cross-sell, up-sell e aquisição de novos clientes (net new logos). Essencialmente, qualquer novo negócio que resulte em uma renovação futura é considerado como nova receita recorrente.

<i>TCV (Total Contract Value)</i>	
<p><i>Inclui</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Licença</i> • <i>Cross-Sell (Licença incremental)</i> • <i>Upgrade (Valor incremental)</i> • <i>Renovações</i> • <i>Serviços de Treinamento</i> • <i>Serviços Recorrentes</i> 	<p><i>Exclui</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jump Start (Implementação</i>

7. Benefícios

A AIQON disponibiliza aos Parceiros uma ampla gama de benefícios, recompensas e recursos estratégicos, concebidos para impulsionar a criação de novas oportunidades de negócios e fortalecer sua posição competitiva no mercado. Os benefícios associados a cada nível de parceria abrangem:

Categoria	FINDER		VAR/MSSP	
	Growth	Collaborate	Não-Prime	Prime
BENEFÍCIOS FINANCEIROS E COMERCIAIS				
Comissão	3%	8%	NA	NA
Desconto	NA	NA	0%	15%
Eligibilidade de participar em campanhas de incentivos e SPIFFs (Sales Performance Incentive Funds)	Y	Y	Y	Y
BENEFÍCIOS DE MARKETING				
Uso da logomarca	Y	Y	Y	Y
Suporte Co-Marketing	Y	Y	Y	Y
BENEFÍCIOS DE CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO				
POC	NA	NA	Y	Y
Demonstrações	NA	NA	Y	Y
Treinamentos	Y	Y	Y	Y
Utilização da IA Técnica	Y	Y	Y	Y
Acesso ao Portal do Parceiro	Y	Y	Y	Y
SUPORTE				
Pré-Vendas	NA	NA	Y	Y
Integrações (APIs)	NA	NA	Y	Y
REQUISITOS ANUAIS DO PROGRAMA				
Membros Certificados em Vendas e/ou Pré-vendas	1	2	1	1
Membros Certificados no Programa de Canais da AIQON	1	2	1	1
Membros Presentes no Webinar Trimestral de Atualização do Portfolio de Soluções	1	2	1	1
Registro de Oportunidades	OBT	OBT	OBT	OBT
Plano de Negócios	OPC	OPC	R	R

NA - Não Disponível / Y - Disponível / OBT - Obrigatório / OPC - Opcional / R - Recomendado

8. Conformidade

É responsabilidade do Parceiro conhecer e cumprir as Políticas de Antissuborno, Privacidade de Dados e de Segurança da Informação da AIQON, que estão disponíveis nos links abaixo:

[Antissuborno](#)

[Política de Privacidade de Dados](#)

[Política de Segurança da Informação](#)

Nenhuma parceria poderá ser formalizada sem a devida validação pelo departamento de Compliance, que realizará uma análise prévia para verificar a existência de possíveis atos de corrupção ou suborno, garantindo a conformidade do Parceiro com os requisitos éticos e legais da AIQON.

Como parte do processo, o Parceiro deverá responder, de boa-fé, ao questionário de *Due Diligence* fornecido pela AIQON, colaborando com a avaliação conduzida pelo departamento de Compliance.

A título de conhecimento, o contrato de parceria inclui cláusulas específicas sobre Antissuborno, Proteção de Dados (LGPD) e de Segurança da Informação, reforçando o compromisso do Parceiro com as normas aplicáveis.

9. Conclusão

Para obter mais informações sobre os termos desta política, entre em contato com a AIQON pelo e-mail partners@aiqon.com.br