

EventsApp - для интеграторов и проектных партнёров

Для интеграторов, консультантов, операторов внедрения и партнёров, которые работают с площадками, культурными кластерами или сетями объектов.

EventsApp можно запускать вместе с партнером: от пилота на одной площадке до сети объектов под брендом клиента или партнера.

Какую задачу закрывает документ

- Объяснить клиенту, что речь идет не о сайте и не о конструкторе страниц, а о канале продаж для площадки.
- Показать формат пилота без публичной фиксации крупного бюджета.
- Разделить стандартную партнёрскую сделку и крупный проектный запуск.
- Подготовить первый разговор с сетью площадок, культурным кластером или крупной организацией.

Форматы участия партнёра

Роль партнёра	Что делает партнёр
Интегратор	Помогает клиенту собрать канал продаж и согласовать процессы запуска
Консультант	Выявляет задачу, формирует ожидания и сопровождает первый пилот
Оператор внедрения	Участвует в подготовке команды, материалов и запуска площадки
Канал продаж	Выводит EventsApp к подходящим клиентам и участвует в сделке

Что можно обсуждать отдельно

- Пилот на одной площадке перед масштабированием.
- Внедрение для сети площадок или культурного кластера.
- White-label запуск под бренд партнёра.
- Документацию, обучение и сопровождение запуска.
- Отдельные условия лицензии или стратегического партнёрства.

Условия крупных пилотов и сетевых запусков рассчитываются индивидуально. Публичные тарифы для частных площадок при этом не меняются.

Первый шаг

Для старта достаточно коротко описать клиента, количество площадок, текущий способ продажи билетов и заявок, ожидаемый формат участия партнёра и ограничения по процессам. После этого можно выбрать: стандартная партнёрская сделка, пилот или отдельный стратегический диалог.