

EventsApp - для стратегических партнёров

Для площадок, сетей залов, культурных центров, отраслевых холдингов, интеграторов и компаний с доступом к профильным клиентам.

Этот формат подходит тем, кто хочет не просто посмотреть продукт, а проверить его на реальной площадке, использовать в сети объектов или вывести к своим клиентам как готовое решение.

Когда партнёрство имеет смысл

- Есть доступ к площадкам или организаторам с регулярной афишей.
- Важно снизить зависимость от внешних билетных сервисов.
- Нужны продажи, заказы, контроль входа и операционная работа в одном контуре.
- Есть задача запустить пилот быстро, без отдельной разработки продукта с нуля.

Форматы работы

Формат	Что обсуждаем
Пилот на одной площадке	Запуск под брендом площадки и проверка эффекта на продажах и процессах
Сеть площадок	Единый подход для нескольких объектов или направлений
Совместные продажи	Партнёр выводит EventsApp к своим клиентам и участвует в сделках
Стратегическое участие	Инвестиция, совместное развитие или региональный запуск

Что важно согласовать заранее

- Кто владеет клиентским отношением и продажей.
- Кто отвечает за внедрение и поддержку площадки.
- Нужны ли особые требования к поддержке, интеграции или сценарий для нескольких площадок.
- Нужен ли отдельный коммерческий запуск по региону, сети или отрасли.

Что получает партнёр

- Готовый продукт для диалога с площадкой.
- Быстрый пилот вместо долгого IT-проекта.
- Прямой доступ к сценарию продаж под своим брендом у клиента.
- Возможность перейти от разового пилота к сети объектов или стратегическому формату.