



# [Partner] Businessplan

Vorlage für einen gemeinsamen  
Wachstumsplan



# Inhalt

- Executive Summary und Vision
- Strategische Ziele
  - Sales Excellence *Services und Lizenzen*
  - Delivery Excellence *Ressourcen und Customer Success*
- Operativer Plan
  - Gemeinsame strategische Kunden
  - Branchenfokus
  - Marketing
  - Bekanntheit
- Kontrolle
- Investitionen
  - Ressourcen
  - Branchenlösungen
- Kurzfristiger Plan

# Zusammenfassung

- Derzeit erreichen wir XX-XX % Wachstum pro Jahr. Um strategisch bedeutsam und ein wichtiger Wachstumstreiber zu sein und Marktanteile und Relevanz zu gewinnen, muss dieser Wert auf XX-XX % steigen.
- Wir konzentrieren uns auf folgende Branche: XXXXXXXX
- Unser differenzierter Ansatz ist: XXXXXXXX

## Vision für die Partnerschaft

- Gemeinsam wollen wir die in unserer Partnerschaft erzielten Umsätze über die nächsten 3 Jahre bis 2025 von **XX Mio. \$ für [Partner]** und **XX Mio. \$ für iGrafx** auf nachhaltige jährliche Umsätze in Höhe von **XX Mio. \$** bzw. **XX Mio. \$** steigern.
- Die nötigen Investitionen zur Unterstützung von Vertrieb, Marketing und Lösungsentwicklung werden getätigt.

# Zusammenfassung- [Region] Ziele

	Lizenz ARR gesamt (Mio. \$)	Pipeline	Services- Buchungen (Mio. \$)	Zertifizierte Praxis	Kunden	Geschäfts- wachstum
2023	100k \$					??%
2024	350k \$					??%
2025	1 Mio. \$					??%

**iGrafx**

- Das Partner-Ökosystem trägt die KPI in jeder Region/Branche
- Sales VP fördert den Executive Sponsor

**[Partner]**

- ???
- ???

Wo liegt unser Fokus?

## Gemeinsamer strategischer Kundenfokus – Finanzdienstleistungen

Kunde	Branche	Lösungsfokus	Vorhandene Pipeline (Mio. \$)	Gemeinsamer Strategieplan?	iGrafx verantwortlich	Partner verantwortlich
Royal Bank of Wales	Bankwesen	Process Mining			Michael Mustermann	
Dept. of Money	Öffentlicher Sektor	Bürgerservices und Life Journey Transformation			Frank Smite	

Wodurch heben Sie sich ab?

# Relevante Branchenlösungen/Assets

- Branchenlösung A
  - Problembeschreibung
  - Lösungs-Highlights
  - Status
  - Kunden

Beispiel

Ansatz zur Etablierung einer gemeinsamen Marke auf dem Markt

# Marketing und Thought Leadership

Event	Termin	Kosten (iGrafx)	Kosten (Partner)	Support
Webinar FS	Feb.	4k \$	4k \$	Wichtige FS-Accounts
Aktivitäten zum Launch, Social Media, Events, E-Mail Versand	April	25k \$	25k \$	Launch von Lösung #4
iGrafx Kunden-Event	Mai	-	150k \$	Alle Kampagnen
Branchen-Whitepaper	Q3	5k \$	10k \$	Gemeinsame Markteinführung Finanzdienstleistungen

Beispiel

Fortschritte beim Erreichen unserer Ziele sicherstellen

# Kontrolle: Häufigkeit und Inhalt

Kontrolle	Häufigkeit	iGrafx	[Partner]
Geschäftsanalyse	Vierteljährlich		
Pipeline Review	Monatlich		
Delivery-Unterstützung	Vierteljährlich		
Global Sponsorship Review	Halbjährlich		
....			

Beispiel

Der wesentliche Unterschied zu der Art, wie wir derzeit arbeiten

# Zusammenfassung Investitionen

## iGrafx

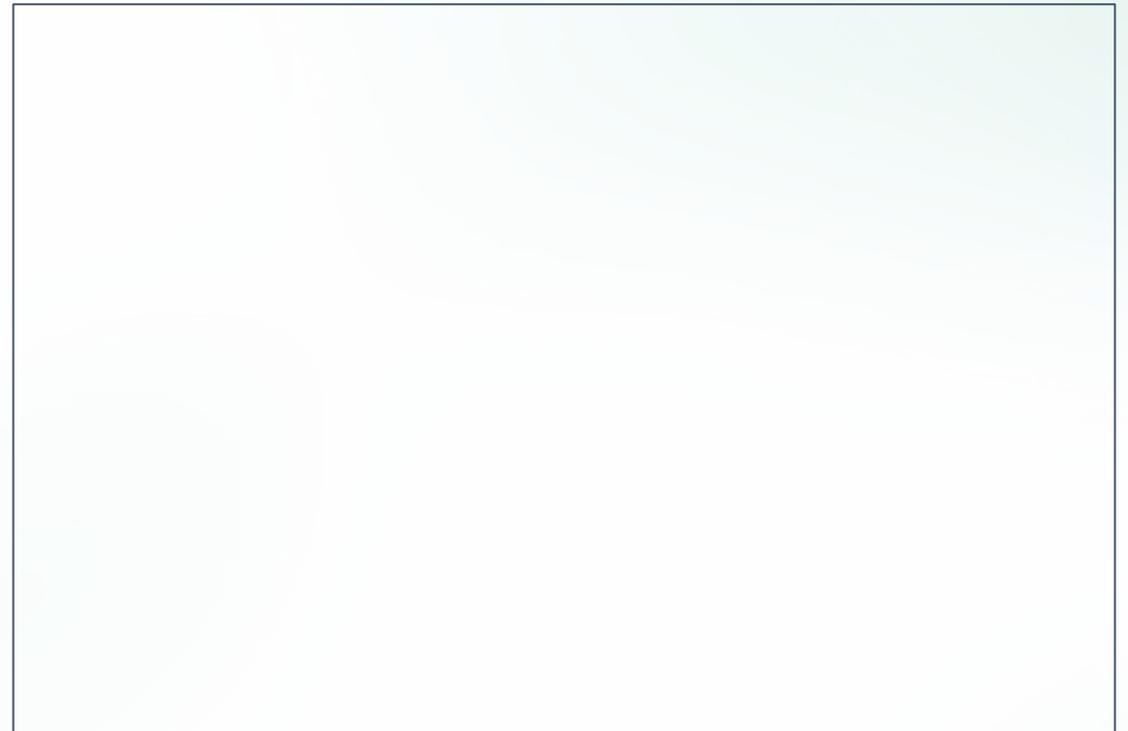
### Ressourcen

- Kostenfreie Delivery Excellence-Schulung
- Vertriebsunterstützung
- Demo-Cloud-Umgebung

### Andere Investitionen

- Unterstützung globales Partnerprogramm
- Gemeinsames Marketing

## [Partner]



# Kurzfristiger Plan

## Jan. – Jun. 2023

- Maßnahme 1
- Maßnahme 2
- Maßnahme 3

## Jul. – Dez. 2023

- Maßnahme 1
- Maßnahme 2
- Maßnahme 3

## H1 2024

- Maßnahme 1
- Maßnahme 2
- Maßnahme 3



Over 70% of digital transformation projects fail.

We look forward to helping yours succeed.

**Let's Transform  
Your Process into  
Your Advantage**

[partners@igrafx.com](mailto:partners@igrafx.com)

[igrafx.com](http://igrafx.com)