



Política de Canais

SOBRE A GOLEDGER

A GoLedger foi inicialmente criada para ser uma GovTech, sendo **pioneira no desenvolvimento de soluções em blockchains permissionados** para governo com a missão de unificar e instanciar projetos compartilhados entre empresas ou instituições públicas.

Vencedora dos primeiros editais que demandaram a tecnologia no país a GoLedger é a única empresa brasileira com patentes no **Instituto Nacional de Propriedade Industrial** para programas de computador, baseados em blockchain, para: Orquestração de Redes; Identificação de Pessoas e Portal de Consentimento para LGPD; Gestão de Processos e Documentos; Rastreabilidade de Produtos e Voto Online.

Nossa solução para orquestração de redes blockchains **GoFabric** está sendo utilizada por STARTUPS e grandes corporações.

Também fomos vencedores do **Startpol** (2019) do **Inovapol** (2021), primeiro lugar no **Desafio InTeSeg** (2020) e **II Desafio InTeSeg** (2021), de ser premiado como a Startup Destaque nos eventos **SciBiz** Conference da USP (2021) e do **InovAtiva 2021.1** (2021) promovido pelo Min. da Economia e o Sebrae, além de ter sido a vencedora o Desafio 3 do III edital do Programa **PETROBRAS Conexões para Inovação** – módulo Startups.

A GoLedger possui equipe de especialistas altamente qualificados que está pronta para oferecer soluções sob medida, permitindo que nossos parceiros alcancem novos patamares de inovação e eficiência em suas soluções com o uso de *Blockchain*.

Somos **General Member**, ou seja, membros oficiais do consórcio da **Hyperledger Foundation**, uma conquista que reflete nosso compromisso

inabalável com o avanço da tecnologia blockchain e sua aplicação inovadora em diversos setores. <https://www.hyperledger.org/about/members>

Como membros da **Hyperledger Foundation**, nossa equipe dedicada está empenhada em contribuir para a comunidade, compartilhando nosso amplo conhecimento e experiência em soluções blockchain. Nosso objetivo é fortalecer a colaboração entre os participantes da rede, inspirar o desenvolvimento contínuo de tecnologias de ponta e fomentar a adoção global do Hyperledger, como por exemplo, no mês de setembro de 2023 a nossa biblioteca open source **CC-Tools** de contratos inteligentes para desenvolvedores, foi alçada a projeto **Labs** da **Hyperledger Foundation**.

Já estabelecida no mercado, a **GoLedger** tem parceria com grandes provedores mundiais de Nuvem, e já possui uma rede de canais e parceiros com escritórios nos estados de SP, RJ, CE, PR e DF, alguns de grande porte.

A **GOLEDGER** está credenciada no Ministério da Defesa como uma **Empresa Estratégica de Defesa** (EED) conquistando o Selo de Produto de Defesa, assim como o Selo Impact 2021 da **Fundação Don Cabral** para o GoFabric.

Estamos transformando o mundo, um bloco de cada vez!

PROGRAMA ESTRUTURADO DE CANAIS GOLEDGER

O **Programa Estruturado de Canais GoLedger** foi desenvolvido para fornecer aos Revendedores todas as ferramentas necessárias para fomentar o bom relacionamento e o sucesso da parceria.

Este manual oferece a padronização de atendimento aos Revendedores e descreve uma série de benefícios que poderão ser disponibilizados de acordo com o alcance dos pré-requisitos estipulados por categoria.

O Programa de Canais é enviado anualmente ao Revendedor junto com o **Contrato de Revenda**, o qual deve ser assinado pelo responsável legal da revenda.

O prazo de vigência do Contrato de Revenda será de 12 (doze) meses após a sua assinatura. O reconhecimento da empresa como Revendedora GoLedger só ocorrerá depois de completados todos os trâmites relativos ao credenciamento.

CRENCIAMENTO DO REVENDEDOR

As empresas interessadas em ser Revendedoras GoLedger deverão entrar em contato com a equipe comercial da GoLedger e enviar o email com as seguintes informações:

- Título do Email: [GoLedger Partner]
- Razão social
- Nome Fantasia
- CNPJ
- Endereço completo
- Nome do responsável pela parceria
- Email do responsável pela parceria
- Telefone do responsável pela parceria
- Segmento de atuação da empresa
- Quantidades de Funcionários

O email será analisado pela Gerência Comercial e, logo, será estabelecido contato com a empresa interessada. Caso seja de interesse das partes, será proposta uma apresentação dos produtos GoLedger e do Programa de Canais.

CATEGORIAS DE REVENDAS

O **Programa Estruturado de Canais GoLedger** foi criado para manter regras claras e transparência em todas as negociações com nossos parceiros. Para integrá-lo, o Revendedor deverá avaliar as regras e pré-requisitos estipulados, além dos benefícios oferecidos.

O Programa conta com três categorias distintas:

- Gold
- Silver
- Finder

Vale ressaltar que a GoLedger proporciona ao Revendedor credenciado a oportunidade de ascender em sua categoria, sempre que cumprir suas competências e superar suas metas.

Gold

- **Contrato de revenda** assinado e válido.
- Capacitação comercial - mínimo 2 gerente de contas capacitados
- Capacitação técnica GoFabric - mínimo 2 técnico de suporte em GoFabric capacitado
- Capacitação desenvolvimento - mínimo 1 desenvolvedor treinado em Hyperledger Fabric utilizando a biblioteca CC-Tools.

Silver

- Contrato de revenda assinado e válido.
- Capacitação comercial - mínimo 1 gerente de contas capacitado
- Capacitação técnica - mínimo 1 técnico de suporte em GoFabric capacitado

Finder

- Conhecimento básico dos produtos e serviços da GoLedger

DEPARTAMENTOS DE APOIO AOS CANAIS

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Gerência de Canais

A Gerência de Canais atua na coordenação da atuação do Revendedor desde o momento da adesão ao Programa Estruturado de Canais. Além de fornecer apoio comercial aos Revendedores, a Gerência de Canais desempenha as seguintes tarefas:

- Análise das informações comerciais para credenciamento;
- Controle dos treinamentos técnicos e comerciais;
- Liberação do atendimento de Suporte Técnico;
- Liberação das soluções GoLedger para uso do Revendedor; *
- Liberação da divulgação da Parceria no site da GoLedger.
- Análise de situações de conflito no registro de oportunidade;

Para entrar em contato, enviar e-mail para hello@goledger.com.br. Sempre com o início do título **[Partner GoLedger]**

As revendas Gold e Silver terão acesso a conteúdo de capacitação de vendas dos produtos e serviços GoLedger.

A capacitação de vendas GoLedger será oferecida para os revendedores de forma online, realizada com disponibilidade informada pela equipe comercial da GoLedger.

Não haverá custos para realização da capacitação comercial para as revendas Gold e Silver dentro dos limites da sua respectiva categoria.

Gerente de Contas

Cada Revendedor Gold ou Silver será acompanhado por um Gerente Comercial designado pela GoLedger. Com o intuito de auxiliar em projetos mais técnicos, a GoLedger poderá disponibilizar para o Revendedor uma equipe de gerência de projetos.

Não existe obrigatoriedade da disponibilização de um Gerente de Contas para a categoria Finder.

O Gerente de Contas, em parceria com a Gerência de Canais, dará suporte nas seguintes tarefas:

- Visitas comerciais aos clientes do Revendedor;

- Realização do Treinamento Comercial para o Revendedor;
- Auxílio em projetos e cotações de preços;
- Acompanhamento em projetos e ações de Marketing Cooperado;

Backoffice

A GoLedger disponibiliza um canal exclusivo para apoiar os Gerentes de Contas e Revendedores. O Backoffice resolverá qualquer problema ou dúvida referente aos seguintes departamentos:

- Comercial
- Financeiro
- Administrativo
- Portal de Revendas GoLedger

Para entrar em contato, enviar e-mail para hello@goledger.com.br. Sempre com o início do título **[Partner GoLedger]**.

DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Faturamento

A GoLedger poderá efetuar o faturamento diretamente aos clientes finais ou ao revendedor.

Prazo de Pagamentos

O prazo padrão de pagamento das faturas é de:

- Silver: 05 (cinco) dias úteis
- Gold: 20 (vinte) dias úteis

Um prazo de pagamento diferente pode ser negociado com os Gerentes de Contas GoLedger.

Contratos firmados para clientes prospectados pela categoria Finder serão faturados exclusivamente pela GoLedger.

O repasse de informações para faturamento é de inteira responsabilidade da Revenda.

A Revenda deve informar todos os dados cadastrais do cliente, bem como o endereço de faturamento. A forma de pagamento e de entrega deverão ser preenchidos corretamente para evitar o cancelamento de notas fiscais.

Caso alguma informação venha errada, o Revendedor Credenciado terá de arcar com o ônus para a correção do faturamento.

Toda Nota Fiscal Eletrônica, resultante dessa parceria deverá ser enviada por e-mail da GoLedger hello@goledger.com.br

Da Cobrança

Caso haja um atraso superior a 05 (cinco) dias no pagamento, a inadimplência será reportada ao Revendedor. Além do comunicado, haverá também uma notificação impressa no próprio boleto.

A multa é de 1% de atraso somado a 0.03% de mora ao dia. Após 15 dias de atraso, o limite de crédito do Revendedor é suspenso e o boleto é encaminhado para cartório de protesto. Neste contexto, o faturamento de vendas destina-se diretamente ao cliente final até que o pagamento seja regularizado pelo revendedor.

DEPARTAMENTO DE SUPORTE

O Departamento de Suporte da GoLedger realiza o atendimento de pré e pós-venda, auxiliando diretamente os Revendedores Credenciados GoLedger.

A equipe de suporte é altamente qualificada para prover atendimento técnico aos Revendedores e poderá apoiá-los em vários tipos de auxílio técnico em contas estratégicas.

Contato Suporte Técnico

Para tirar dúvidas técnicas sobre os produtos da empresa, a GoLedger disponibiliza ao Revendedor pelo canal de contato com o serviço de Suporte pelo email: support@goledger.com.br

Para se manter atualizada e participar de grupos de discussão, a equipe do Revendedor Credenciado também poderá participar da Comunidade GoLedger no canal **Discord**. O fórum também pode ser outro canal para auxiliar no esclarecimento de dúvidas referentes aos produtos.

Procedimento para Solicitação de Suporte

A GoLedger oferece suporte gratuito para atendimento de pré-venda dos revendedores credenciados.

O atendimento de 1º nível de suporte deverá ser realizado sempre pela equipe do revendedor credenciado.

A GoLedger oferece até **4 horas mensais** de suporte para pós-venda de clientes da categoria Gold e até **2 horas de suporte** para pós-venda de clientes da categoria Silver.

Os problemas de suporte a serem resolvidos deverão ser:

- Suporte redes Blockchain Hyperledger Fabric/Besu
- Consultoria de apoio a desenvolvimento de contratos inteligentes Hyperledger Fabric/Besu.

A GoLedger disponibiliza por email o status de abertura de chamados que permite ao técnico do revendedor acompanhar o andamento da Ordem de Serviço (OS). Assim, é oferecida total transparência às soluções dos problemas identificados.

Caso o revendedor credenciado necessite de uma quantidade de horas superior ao seu limite, esse serviço deverá ser negociado com a equipe comercial da GoLedger utilizando a política de preços relativa à categoria do Revendedor.

Todo atendimento de suporte deverá ser pré-agendado de acordo com a disponibilidade da equipe da GoLedger.

Os chamados serão encerrados após 3 (três) dias sem qualquer retorno do revendedor após solicitada pela GoLedger a complementação de informações

Ao fim do processo, a revenda recebe um e-mail informando os detalhes da resolução do problema.

Processo de abertura de chamado:

- 1. O cliente envia uma solicitação de suporte para *support@goledger.com.br*
 - 1. Título: Frase curta descritiva para o problema
 - 2. Descrição: descrição completa do problema
 - 3. Impacto: como o problema está impactando a operação
- 2. O cliente recebe de volta um ID de ticket de suporte
- 3. A equipe de suporte da GoLedger irá atender ao chamado de acordo com a gravidade no seguinte intervalo de tempo
 - **Alta:** 1 dia útil
 - **Média:** 3 dias úteis
 - **Baixa:** 5 dias úteis

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Um dos principais objetivos da estratégia de marketing da GoLedger é o fortalecimento da parceria com seus Revendedores por meio de ações cooperadas para divulgar e consolidar a marca GoLedger no mercado. Com isso, a empresa disponibiliza aos parceiros todo o apoio de Comunicação e Marketing a fim de que seja possível o desenvolvimento de mais oportunidades de negócios.

O Departamento de Marketing é responsável por todo o trabalho de marketing cooperado com a Revenda em campanhas comerciais, telemarketing, realização de eventos, patrocínios e demais ações para divulgação dos produtos e captação de clientes. Além disso, é responsável tanto pela criação de material promocional, técnico e comercial de apoio às vendas quanto pela elaboração de notícias e pela organização de treinamentos para Revendedores e clientes finais.

Utilização da Logomarca

A divulgação da parceria entre a GoLedger e as Revendas cabe a ambas as partes. Por isso, todos os Revendedores são orientados a utilizar a logomarca da GoLedger, disponível para download no **repositório** da GoLedger no Portal. Vale ressaltar que a aplicação da logomarca é feita sob autorização e orientação prévia do Departamento de Marketing.

Em contrapartida, a GoLedger assume o compromisso de colocar em seu site o nome do Revendedor com link para o seu respectivo site e com informações de contato durante o período de vigência da parceria.

A divulgação da parceria no site da GoLedger será realizada após e efetiva entrada do Revendedor no Programa Estruturado de Canais.

A utilização da logomarca da GoLedger e a reprodução de seus textos, imagens ou qualquer tipo de divulgação da sua marca dependem de autorização prévia do Departamento de Marketing da GoLedger.

Informativo de Produtos

Para que as equipes técnicas/comerciais dos Revendedores possam manter-se atualizadas com informações dos produtos, o Revendedor credenciado poderá acessar as informações no Portal de Parcerias GoLedger.

O material será enviado após finalização do credenciamento do Revendedor.

Para as Revendas já credenciadas, a solicitação de reposição de material deverá ser realizada pelo próprio Revendedor ou gerente de contas GoLedger. O recebimento desse material está sujeito à disponibilidade.

TREINAMENTOS

O Treinamento da GoLedger busca capacitar e atualizar os profissionais do revendedor para as soluções oferecidas pela empresa. O objetivo dos treinamentos é oferecer todas as informações necessárias para que as pessoas envolvidas em comercialização, implantação e administração de soluções da GoLedger aprimorem seu nível de conhecimento técnico. Isto ajudará a aumentar a qualidade do atendimento a nossos clientes e nos manterá uma empresa altamente qualificada para oferecer soluções em Blockchain.

A partir desses treinamentos, é possível que os Revendedores Credenciados GoLedger tenham profissionais capacitados e, conseqüentemente, possam montar a sua própria estrutura de suporte para atender o cliente final, agregando o serviço de suporte técnico à venda dos produtos GoLedger.

O revendedor credenciado Gold terá direito aos seguintes treinamentos gratuitos:

- Capacitação comercial - 2 vagas
- Treinamento suporte GoFabric - 1 vaga
- Treinamento desenvolvimento de contratos inteligentes com a biblioteca CC-Tools - 1 vaga

O revendedor credenciado Silver terá direito aos seguintes treinamentos gratuitos:

- Capacitação comercial - 1 vagas
- Treinamento suporte GoFabric - 1 vaga

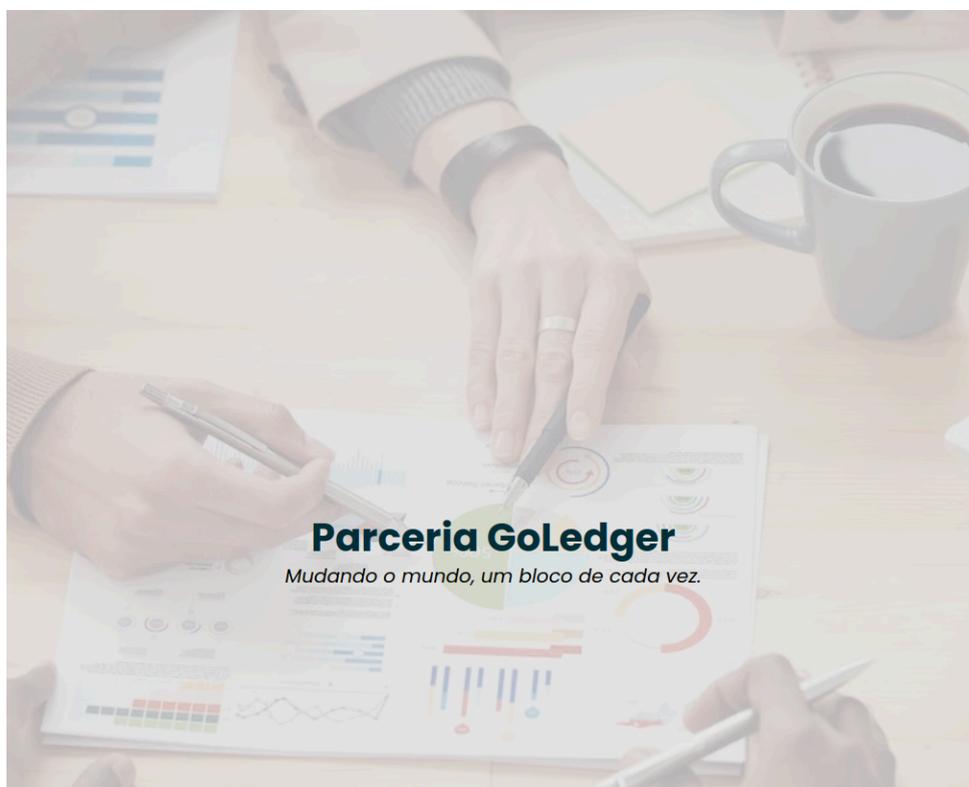
PORTAL DE PARCEIROS



Portal Parceria GoLedger

[Página inicial](#)

[Perguntas
frequentes](#)



A GoLedger disponibiliza para seu Revendedor Credenciado o Portal de Parceiros GoLedger; um espaço criado especialmente para facilitar a comunicação, estreitando o relacionamento entre a GoLedger e o Revendedor parceiro credenciado; além de otimizar os procedimentos de comercialização dos produtos e serviços da GoLedger.

O portal pode ser acessado em www.goledger.com.br/portal-parceria-goledger

O portal de parcerias e revendas disponibiliza material para o processo de venda do Revendedor.

A categoria Finder não possui acesso ao Portal de Parcerias da GoLedger.

Com interface intuitiva e de fácil navegabilidade, o Portal de Revendas GoLedger conta com acesso restrito das informações da revenda, kit vendas, tabelas de preço e políticas e normativas.

Liberação de Acesso

A liberação do Portal de Revendas GoLedger é realizada pela Gerente de Contas associado ao Revendedor credenciado, permitindo o acesso irrestrito a todas as áreas do site.

REGISTRO DE OPORTUNIDADES

Mapeamento e cotação de produtos e serviços

Ao surgir uma demanda de produtos, o Revendedor deve informar o mapeamento da oportunidade para o gerente de contas da GoLedger. Deverão ser informados os detalhes do cliente e do projeto a ser registrado, com pelo menos as seguintes informações:

- Nome do cliente
- CNPJ do cliente
- Nome do responsável pelo projeto no cliente
- Contato do responsável pelo projeto no cliente.
- Nome do projeto
- Detalhes dos produtos GoLedger a serem negociados no cliente.

A oportunidade mapeada deverá ser encaminhada e validada pelo Gerente de Contas da GoLedger responsável pela gestão da Revenda. Após a validação, o mapeamento é liberado para o Revendedor. É de responsabilidade do Revendedor manter as informações dos clientes atualizadas.

Caso aconteça o mapeamento não ser aceito pelo gerente de contas por motivo de já estar registrado para outro Revendedor, os descontos não serão aplicados e assim como o suporte não

será fornecido durante a pré-venda da sua categoria. O Gerente de Contas da GoLedger deverá informar o motivo pelo qual o revendedor não recebeu o mapeamento.

Em caso de dúvidas, o Revendedor deverá entrar em contato com o seu Gerente de Contas GoLedger.

Um mapeamento tem as seguintes validades mínimas:

- Silver: 180 (cento e oitenta) dias
- Gold: 360 (trezentos e sessenta) dias

Caso o Revendedor precise de uma reserva de oportunidade maior, essa deverá ser negociada com o Gerente de Contas da GoLedger.

Antes do vencimento do mapeamento, o Gerente de Contas da GoLedger alertará o Revendedor sobre a opção de renovar o mapeamento que deverá fundamentar a necessidade de renovação para a avaliação da GoLedger.

O Gerente de Contas da GoLedger tem total autonomia para entrar em contato com o cliente final a fim de validar as informações registradas caso sejam insuficientes ou divergentes.

Para o cliente final, será opcional solicitar a troca da Revenda. Nesses casos, a GoLedger analisará os motivos do cliente e, se forem comprovadas falhas no atendimento comercial ou técnico do Revendedor atual, a oportunidade será repassada a outro Revendedor ou àquele escolhido pelo cliente final.

Caso o cliente não apresente uma justificativa plausível para a mudança do Revendedor, a GoLedger poderá optar em repassar a oportunidade sem garantir os percentuais de desconto referentes à categoria do Revendedor antigo. Caso não considere suficientes as justificativas do cliente, a GoLedger reserva-se o direito de não trocar o Revendedor.

Os produtos são comercializados com base na Tabela de Preços disponível no Portal de Revendas GoLedger. O Revendedor deverá acompanhar a evolução desta Tabela, pois será atualizada sempre que for necessário reajustar preços ou incluir novos produtos ou serviços.

Os Revendedores serão beneficiados com descontos sobre o Valor de Referência de Venda para o cliente final, desde que efetuem o registro da oportunidade no portal. Caso o registro da oportunidade não seja realizado, o revendedor poderá comercializar a solução somente com base no valor Referência de Venda.

É imprescindível que os Revendedores, de acordo com sua categoria, saibam utilizar o processo de cotação e de mapeamento e entendam a base de cálculo referente às licenças, garantias e percentuais de desconto.

POLÍTICA DE PREÇOS

Os Revendedores têm como benefício descontos nas diferentes classes de produtos conforme sua categoria: Gold, Silver ou Finder, desde que cumpram os processos de mapeamento da oportunidade no Portal de Parcerias GoLedger.

A GoLedger não faz reservas de oportunidades sem o mapeamento. Os descontos por categoria estão referenciados na tabela disponibilizada no Portal de Parceiros.

PARCELAMENTO DE PROJETOS

O parcelamento do valor total dos projetos tem como objetivo tornar a venda das soluções GoLedger mais atrativa e competitiva no mercado.

O Revendedor poderá negociar com a GoLedger o parcelamento de projetos. Neste caso a GoLedger solicitará as notas fiscais para averiguar se o parcelamento foi repassado ao cliente final.

FATURAMENTO DE VENDAS DO REVENDEDOR PARA O CLIENTE

Quando o faturamento do pedido de compra for para o Revendedor, serão descontadas as porcentagens de desconto conforme sua categoria nas seguintes classes de produtos e serviços:

- Desenvolvimento
- GoFabric
- Suporte Técnico
- Treinamentos

Os valores com e sem desconto estão disponíveis no Portal de Parceiros.

COMISSIONAMENTO DE VENDAS COM FATURAMENTO DA GOLEDGER PARA O CLIENTE

Quando o faturamento do pedido de compra for da GoLedger para o cliente final, a GoLedger comissionará o Revendedor conforme porcentagens de sua categoria, descontando os impostos incidentes da operação de venda.

Para o repasse das comissões, serão contabilizadas apenas parcelas pagas do período.

O pagamento é realizado por meio de Nota Fiscal. Esse procedimento é válido para todas as categorias de Revendas GoLedger e para qualquer produto ou serviço comercializado.

CONTROLE DE RENOVAÇÕES

A GoLedger informa aos Revendedores os vencimentos de todas as renovações e os Gerentes de Contas GoLedger os auxiliarão fazendo o acompanhamento.

A GoLedger se reserva ao direito de entrar em contato com o cliente ou nomear outro Revendedor em casos de falta de comunicação com o Revendedor responsável pela renovação.

CATEGORIAS

A tabela abaixo representa os detalhes para cada categoria de revendedor credenciado GoLedger.

	Finder	Silver	Gold
Conhecimento dos produtos e serviços GoLedger	☑	☑	☑
Capacitação comercial	✘	1 profissional	2 profissionais
Capacitação técnica GoFabric	✘	1 profissional	2 profissionais
Capacitação desenvolvimento CC-Tools	✘	✘	1 profissional
Prazo para pagamento	✘	5 dias úteis	20 dias úteis
Quantidade de suporte pré-venda	ilimitado	ilimitado	ilimitado
Quantidade de suporte mensal de pós venda	✘	2 horas	5 horas
Treinamentos gratuitos para equipe comercial interna	1	1	2
Treinamentos gratuitos para equipe técnica interna	1	1	2
Treinamento gratuito para equipe de desenvolvimento interna	✘	✘	1
Duração do registro de oportunidades	✘	180 dias	360 dias
Desconto GoFabric	10%	25%	35%
Desconto Serviços de Desenvolvimento	5%	25%	25%
Desconto Serviços Consultoria	5%	25%	25%
Descontos Serviços Treinamento	5%	20%	30%