

VOOR KANDIDAAT-PARTNERS

Breng Protiva naar jouw regio

We zoeken per land of regio één zelfstandige partner die beheerkantoren en verhuurders naar Protiva brengt en daarna hun eerste aanspreekpunt is. In deze brochure staat wat je van ons krijgt, wat we van je verwachten en hoe we kiezen.



Wat we zoeken

Protiva is een platform voor vastgoedbeheer. Buiten Nederland willen we in elk gebied één partner die de markt kent, de taal spreekt en klanten helpt. Wij leveren het product, sluiten de contracten en factureren. Jij brengt de klanten en staat naast ze.

Wat jij doet

Kantoren en verhuurders vinden, demo's geven, klanten overzetten en hun vragen beantwoorden in hun eigen taal.

Wat wij doen

Het platform, het contract met elke klant, alle facturatie, de tweede lijn, je opleiding en je materiaal.

Wat je ervoor krijgt

Een maandelijkse vergoeding over de klanten die je aanbrengt en over je gebied. Na een geslaagde proef is het gebied van jou alleen.

Wat het je kost

Niets. Geen instapgeld, geen licentie, geen betaalde opleiding en geen verplichte afname.

Protiva in het kort

Een platform voor iedereen die vastgoed beheert: de verhuurder met één woning, het kantoor met honderden objecten en de vereniging van eigenaren van een appartementencomplex.

Voor verhuurders

Objecten, huurcontracten, facturatie, documenten en onderhoud op één plek, met een bankkoppeling en een rekeningsschema per portefeuille.

Voor beheerkantoren

Een eigen portaal voor vastgoedbeheer en voor het beheer van verenigingen: eigenaren, vergaderingen, werkopdrachten en de administratie per vereniging.

Voor eigenaren en bureaus

Een gratis pakket met een prikbord dat berichten vertaalt. In een complex met eigenaren uit vijf landen leest iedereen het bericht in zijn eigen taal.

Voor uitvoerders

Vakmensen krijgen hun werkopdrachten in een eigen portaal en een app, en houden de eigenaar op de hoogte met foto's.

- ✓ Het portaal in 24 talen, met apps voor iOS en Android
- ✓ AI die post en facturen leest, meldingen sorteert en vragen beantwoordt met het bronstuk erbij
- ✓ Alle gegevens en alle AI-verwerking blijven in de Europese Unie
- ✓ Openbare prijzen per object, zonder opstartkosten en zonder prijs per gebruiker

De actuele prijzen staan op protiva.eu/prijzen. Je verkoopt tegen die prijslijst en niet tegen een eigen tarief.

Wie doet wat

Je bent geen wederverkoper. De klant sluit zijn abonnement met Protiva B.V. en betaalt aan ons. Jij bent een zelfstandige onderneming die voor ons klanten aanbrengt en ondersteunt.

De partner

- zoekt kantoren, verhuurders en verenigingen in zijn gebied
- geeft demo's en zet klanten over van hun huidige pakket
- beantwoordt vragen over het gebruik, in de taal van het land
- draagt makers en ambassadeurs in zijn gebied voor en begeleidt ze
- vertelt ons wat de markt nodig heeft

Protiva

- bouwt en onderhoudt het platform
- sluit het contract met elke klant en factureert
- lost fouten, storingen en vragen over facturen op
- leidt je op en geeft je een demo-omgeving en materiaal
- vermeldt je op protiva.eu als partner voor je gebied

Overstap, inrichting en training mag je zelf aan een kantoor factureren, tegen je eigen tarief. Daar zijn wij geen partij bij.

Drie delen, elk voor iets anders

Je ontvangt elke maand een overzicht met per klant één regel: welke klant, welk deel en welk bedrag. Elke regel kun je narekenen.

1

Voor wat je aanbrengt

Over de klanten die jij of je makers hebben gebracht, de eerste jaren nadat ze gaan betalen, waar ze ook wonen. Dit deel loopt door als onze samenwerking eindigt. Woont de klant buiten je gebied, dan telt alleen je code of link, of een toewijzing door ons op grond van bewijs.

2

Voor je gebied

Over alle klanten die in je gebied betalen, ook als ze zichzelf aanmelden of via onze eigen campagnes komen. Dit deel begint met je exclusiviteit en loopt zolang je die houdt.

3

Voor je ondersteuning

Een vast bedrag per betalende klant in je gebied die je ondersteunt, onder een aparte overeenkomst. Het betaalt het werk van de eerste lijn en stopt als dat werk stopt. Gratis accounts tellen niet mee.

WANNEER JE DE BEDRAGEN KRIJGT

De bedragen verschillen per gebied. Nodigen we je uit voor een kennismaking, dan krijg je vooraf een persoonlijk voorstel met de bedragen, de proef en een rekenvoorbeeld voor jouw gebied, met de aannames erbij. Wat definitief geldt, staat in het concept van de overeenkomst. Dat krijg je samen met een informatiedocument.

WAT JE NOOIT BETAALT

Geen instapgeld, geen licentievergoeding, geen bijdrage aan opleiding of marketing en geen afname van licenties. We houden ook niets in op je vergoeding. Je verdient alleen aan klanten die betalen, nooit aan het werven van andere partners.

— WAT WE VERWACHTEN

We vragen veel, en zeggen dat liever nu

Een partner die stilzit, kost ons een heel gebied, en dat krijgen we met de volgende partner niet zomaar terug. Daarom zijn dit voorwaarden en geen wensen.

Een bedrijf in je gebied

Een onderneming die in het land gevestigd is. Voor een heel land een bedrijf met een eigen organisatie, voor een regio mag je ook zelfstandige zijn.

Kennis van de markt

Je weet hoe een beheerkantoor, een vereniging van eigenaren en een verhuurder werken, en je kent mensen in die wereld.

De taal

Je spreekt de taal van je klanten. Met ons werk je in het Engels of het Nederlands.

De eerste lijn

Klanten in je gebied bellen en mailen jou, op werkdagen en binnen de reactietijd die we afspreken. Wij vragen ze na elk gesprek zelf hoe tevreden ze zijn.

Overstappen zonder ons

De demo, de inrichting en de overstap doe jij. Na de proef zet je een kantoor binnen een week over zonder dat wij erbij hoeven.

Resultaten

Na de proef spreken we doelen per jaar af. Je werkt eraan vanaf de eerste week, niet vanaf het moment dat het contract exclusief wordt.

Adem

Het eerste jaar levert weinig op, want je vergoeding groeit met je klanten mee. Je hebt eigen middelen of ander werk om dat op te vangen.

Onze afspraken

Je volgt onze gedragscode, gebruikt alleen ons materiaal en onze prijslijst, en belooft niets wat het product niet doet.

WAAR WE NEE TEGEN ZEGGEN

- ✗ Een kandidaat zonder bedrijf in het gebied
- ✗ Een kandidaat die software voor vastgoedbeheer van een andere leverancier verkoopt
- ✗ Een beheerder die vooral zijn eigen klanten naar ons wil brengen
- ✗ Exclusiviteit vanaf de eerste dag

DE SELECTIE

Zo kiezen we

We kiezen per gebied één partner. Dat duurt even, en dat is de bedoeling: een verkeerde keuze kost jou een jaar en ons een gebied.

1

Aanmelding

Het formulier op protiva.eu.
We lezen elke aanmelding zelf.

2

Kennismaking

Een gesprek van 45 minuten met een demo. Vooraf krijg je ons voorstel met de bedragen.

3

Je plan

Jij schrijft een plan voor de eerste twaalf maanden.

4

De toets

Twee referenties, een uittreksel uit het handelsregister, en het concept van de overeenkomst met het informatiedocument.

5

De proef

Zes tot twaalf maanden samenwerken, nog niet exclusief.

6

Exclusief

Haal je de doelen van de proef, dan is het gebied van jou.

Wat er in je plan staat

- welke klanten je eerst benadert, en waarom die
- hoe je ze bereikt: je netwerk, bezoeken, beurzen, de beroepsvereniging
- wie het werk doet, en hoeveel tijd ze ervoor hebben
- hoeveel kantoren je na drie, zes en twaalf maanden wilt hebben overgezet
- hoe je de eerste maanden betaalt

PROEF EN EXCLUSIVITEIT

Exclusiviteit verdienen je

Het bekendste probleem met exclusieve partners is de partner die op zijn gebied gaat zitten. Daarom begint elk gebied met een proef, en blijft de exclusiviteit aan resultaten hangen.

6 TOT 12 MAANDEN

Proef

Nog niet exclusief. Je ontvangt al een vergoeding over de klanten die je aanbrengt en ondersteunt. De eerste demo's doen we samen.

DOORLOPEND

Exclusief

Het gebied is van jou. Je ontvangt ook de vergoeding over alle betalende klanten in je gebied, en we vermelden je op protiva.eu.

NA TWEE GEMISTE JAREN

Terug naar niet-exclusief

Geen ontslag. Je houdt je overeenkomst en je vergoeding over je eigen klanten. De exclusiviteit en de vergoeding voor het gebied vervallen.

Waar de doelen over gaan

- nieuwe betalende kantoren en nieuwe maandomzet in je gebied
- hoeveel klanten blijven, met 80% als ondergrens
- hoe tevreden klanten zijn, met 80% tevreden als ondergrens, gemeten door ons
- doelen die vooraf vastliggen, met een verlaging als het tekort door ons komt, bijvoorbeeld door een storing of een functie die er niet kwam

GEBIEDEN

Waar we partners zoeken

We zoeken partners in elk land waar belangstelling is. Een gebied is één netwerk van klanten die je kunt bezoeken: in een klein land het hele land, in een groot land een regio. Gaat het goed, dan krijg je als eerste de kans op een aangrenzend gebied dat nog vrij is.



Schematisch, niet op schaal. De cijfers zijn de eerste twee cijfers van de postcode.

Voorbeeld: Spanje

Zo delen we elk groot land op in regio's, ook Duitsland, Frankrijk en Italië. In Spanje beginnen we hier:

Costa Blanca · provincie Alicante, als eerste

Costa del Sol · provincie Málaga, als eerste

Costa Brava en Catalonië · Girona, Barcelona en Tarragona, daarna

Valencia, de Balearen, de Canarische Eilanden en Madrid volgen later.

Nederland doen we zelf, daar zoeken we geen partner.

Overal waar belangstelling is

Meld je aan, ook als jouw land nog niet op onze site staat. In de kennismaking bepalen we samen welk gebied bij je past.

Wat je land nodig heeft, bouwen we

Vraagt jouw land iets wat Protiva nog niet kan, zoals een eigen adresvorm, een lokaal begrip of een verplichte manier van factureren? Dan bouwen we dat terwijl we de overeenkomst uitwerken. Jij kent het land en vertelt ons wat er moet komen.

Hoe je je voorstelt

Een klant moet altijd weten met wie hij een contract sluit. Daarom staat er overal hetzelfde.

ZO HEET JE

Geautoriseerde Protiva-partner voor je gebied, een zelfstandige onderneming. De klant sluit zijn overeenkomst met Protiva B.V.

ZO HEET JE NIET

Kantoor, vestiging of vertegenwoordiging van Protiva. Dat ben je juridisch niet, en een klant leest het als een belofte namens ons.

Wat van Protiva blijft

- de domeinnamen met Protiva erin, en het telefoonnummer op onze site
- de contracten met de klanten, hun gegevens en hun facturen
- de makers en ambassadeurs in je gebied, die wij contracteren en betalen
- de naam: Protiva staat niet in je bedrijfsnaam, je domein of je accounts op sociale media

Je werkt onder je eigen bedrijfsnaam en vanaf je eigen domein, met ons partnerlogo volgens onze huisstijl.

Hoe we klanten benaderen

- ✓ Elk contact begint met je naam, dat je werkt namens Protiva B.V. en hoe iemand bezwaar maakt.
- ✓ Geen ongevraagde mail of berichten waar de wet dat in jouw land verbiedt. Per land krijg je de regels op papier.
- ✓ Geen vergoeding aan de beheerder van een klant. Wil een beheerder iets voor zijn verenigingen, dan gaat de korting naar de vereniging.
- ✓ Alleen ons materiaal en onze prijslijst. Je belooft niets wat het product niet doet en noemt geen concurrenten.
- ✓ Klantgegevens bekijk je alleen met toestemming van de klant, via de toegang die wij ervoor geven.
- ✓ Misleiding, spam of een datalek is een reden om direct te stoppen.

— AANMELDEN

Waarom ben jij de partner voor je regio?

Meld je aan via het formulier op protiva.eu. We vragen naar je gebied, je bedrijf en je ervaring. Vooral willen we weten waarom jij het bent: je netwerk, je plan voor het eerste jaar en hoe je dat jaar opvangt. Reken op een kwartier.

Vragen vooraf? Mail naar info@protiva.eu.



Scan de code of ga naar
protiva.eu/partner-worden

Deze brochure is informatie en geen aanbod. Wat geldt, staat in de overeenkomst en het informatiedocument die je vóór de ondertekening krijgt.