



GUÍA DEL PROGRAMA DE PARTNERS DE PAYPAL PARA CEMEA

Con el Programa de partners de PayPal, ayudamos a nuestros partners a satisfacer las necesidades cada vez más exigentes de sus clientes. En esta guía le explicamos cuáles son las ventajas del Programa y qué tiene que hacer para registrarse.

¿Quién puede ser partner de PayPal?

Cualquier empresa que ofrezca a sus clientes un soporte que permita realizar transacciones con PayPal.

Hay tres tipos de partners:

- Partners de soluciones: empresas que ofrecen pagos con PayPal como parte integrante de sus soluciones comerciales.
- Proveedores de servicios de comercio electrónico: empresas prestan servicios técnicos a sus clientes mediante la implementación del pago con PayPal.
- Partners complementarios: empresas que proporcionan soluciones comerciales adicionales a los vendedores, como logística, contabilidad y marketing de posicionamiento SEO. Aunque no integren PayPal en la solución comercial de un vendedor, sí tienen la posibilidad de recomendárselo.

A su vez, cada uno de estos tipos de partner puede tener dos niveles de asociación: Oro y Plata. Para obtener más información, consulte la sección “¿Qué condiciones debo cumplir para convertirme en partner?”.

VENTAJAS DEL PROGRAMA DE PARTNERS

Al darse de alta en nuestro Programa de partners, tendrá acceso a recursos y herramientas que podrán ayudarle a desarrollar su negocio, atraer más clientes y potenciar la imagen de marca.

- Herramientas de marketing: acceda a las plantillas y los logotipos de marketing. Podrá aparecer también en el Directorio de partners de



GUÍA DEL PROGRAMA DE PARTNERS DE PAYPAL PARA CEMEA

PayPal para que vendedores de todo el mundo puedan saber más sobre su empresa, productos e integraciones de PayPal.

- Soporte de integración: hable con nuestro equipo de ingenieros para obtener más información sobre los procesos de integración.
- Asistencia dedicada al vendedor: proporcionamos asistencia técnica y administrativa a sus clientes, por teléfono e Internet.
- Portal de partners: tendrá acceso a herramientas de marketing, formación para partners, documentos, logotipos de PayPal y actualizaciones de productos.
- Comunicaciones*: reciba por correo electrónico nuestro boletín Partner Connection, exclusivamente para nuestros partners, e invitaciones a seminarios web para partners que le mantendrán al día sobre las iniciativas y mejoras de los productos de PayPal.
- Planificación conjunta de cuentas (solo para ciertos partners): colabore con un administrador estratégico para diseñar planes de negocio que refuercen nuestra asociación y ayuden a aumentar sus ventas.

* Puede que algunas comunicaciones solo estén disponibles en inglés.

Ventajas del Programa de partners de PayPal

Relaciones y comunicaciones*	Oro	Plata
Administrador de partner	Administrador de cuenta asignado	Asistencia por correo electrónico
Boletín para partners	Sí	Sí
Seminarios web para partners	Sin límite de asistentes	Sin límite de asistentes
Acceso al Portal de partners de PayPal	Sí	Sí
Acto anual para partners (si se celebra)	Si hay plazas disponibles	No
Ventajas técnicas	Oro	Plata



GUÍA DEL PROGRAMA DE PARTNERS DE PAYPAL PARA CEMEA

Participación en el programa beta para lanzamientos de nuevos productos	Participación prioritaria	Si hay disponibilidad
Formación técnica para partners	Sí	Sí
Asistencia en la integración	Sí	Sí
Asistencia técnica por teléfono y correo electrónico	Sí	Sí
Sesiones informativas sobre actualizaciones de productos	Sí	Por seminario web
Ventajas en marketing	Oro	Plata
Directorio de partners	Presencia destacada	Sí
Participación en iniciativas de marketing conjunto (en caso de realizarse)	Si surge la oportunidad	No
Herramientas de marketing (contenido de página de inicio, contenido de correo electrónico, bloques de texto, etc.)	Sí	Sí
Guía de buenas prácticas	Sí	Sí
Logotipo de partner de PayPal	Sí	Sí
Ventajas en ventas	Oro	Plata
Formación en ventas	Sí	Sí
Planificación conjunta de cuentas	Si está disponible	No

¿Qué condiciones debo cumplir para convertirme en partner?

Requisitos para ser partner

Generales:

- Tener un modelo de negocio que ofrezca la oportunidad de recomendar PayPal a vendedores
- Aceptar el acuerdo en Internet al darse de alta en el Programa de partners de PayPal
- Alojar una página específica de PayPal en su sitio web que presente los productos y servicios de PayPal
- Utilizar el contenido y los mensajes proporcionados y aprobados por PayPal
- Usar los logotipos, imágenes y botones de PayPal más actuales (se le proporcionarán)



GUÍA DEL PROGRAMA DE PARTNERS DE PAYPAL PARA CEMEA

Partners de soluciones:

- Integrar PayPal y ofrecer Pago exprés, Pago estándar y/o Pasarela integral
- Incorporar un código BN en la integración de PayPal, que nos permitirá realizar un seguimiento de su actividad y proporcionarle datos rigurosos

Niveles de asociación	Requisitos para partners de soluciones:
Oro	<ul style="list-style-type: none">• Integrar al menos un producto de PayPal• Integrar un código BN
Plata	<ul style="list-style-type: none">• Inscripción abierta• Integrar al menos un producto de PayPal• Integrar un código BN

Niveles de asociación	Requisitos para proveedores de servicios de comercio electrónico:
Oro	<ul style="list-style-type: none">• Solo por invitación
Plata	<ul style="list-style-type: none">• Inscripción abierta

Niveles de asociación	Requisitos para partners complementarios:
Oro	<ul style="list-style-type: none">• Solo por invitación
Plata	<ul style="list-style-type: none">• Inscripción abierta

Contacto

Si tiene alguna duda, envíenos un correo electrónico a espartnerprogram@paypal.com

Para obtener más información, visite <https://www.paypal-marketing.com/emarketing/partner/ceamea/program-es/index.html>