



Boas Práticas Comerciais para Integradores Credenciados

Este documento visa estabelecer diretrizes de boas práticas comerciais para empresas credenciadas atuando no ramo de instalação de cabeamento estruturado para redes de computadores em edifícios comerciais. Estas práticas asseguram conformidade com os requisitos dos fabricantes e as melhores práticas do setor.

1. Definição de Integrador Credenciado

*O **Integrador Credenciado** de um fabricante é uma empresa que cumpre rigorosamente todas as exigências deste fabricante em seu programa de certificação, envolvendo normas técnicas e boas práticas de instalação. Ser credenciado significa ter alcançado um nível de excelência reconhecido por meio do cumprimento desses requisitos específicos.*

2. Condições Comerciais Diferenciadas

*Instaladores credenciados automaticamente se qualificam para **condições comerciais diferenciadas**, incluindo acesso a descontos e promoções exclusivas. Esta prática incentiva a defesa e promoção da marca do fabricante por aqueles que estão devidamente qualificados.*

3. Registro de Projeto com as melhores Condições de Mercado

*Projetos defendidos em nome da marca garantirão **preços competitivos no mercado**, viabilizando propostas mais atrativas e acessíveis ao cliente, asseguradas através de um Registro de Projeto formalmente estabelecido.*

4. Formalização do Registro de Projeto

*O **Registro de Projeto** representa um compromisso inicial do cliente com a marca e deve ser impresso e assinado pelo instalador, fabricante e distribuidor, servindo como uma prova documental do acordo e da disposição do cliente de avançar com a proposta apresentada.*

Garantias estendidas oferecidas pelos fabricantes, pelo Registro de Projeto, é um diferencial de vendas interessante em tempo de negociação.

5. Alinhamento e Alterações nas Condições

Qualquer modificação nas condições estabelecidas pelo Registro de Projeto deverá ser acordada entre todas as partes envolvidas. Tal prática garante o cumprimento dos acordos, evitando mal-entendidos e reforçando a transparência em todas as interações comerciais.

6. Capacitação e Atualização Constante

Os integradores credenciados devem participar regularmente de treinamentos e eventos de atualização para garantir que se mantenham atualizados com as últimas tecnologias e práticas do mercado.

7. Monitoramento de Qualidade

Conjuntamente, implementar auditorias de qualidade regulares em projetos realizados, para manter um alto padrão de serviço e identificar áreas de melhoria.

8. Suporte Pós-instalação

Os integradores credenciados devem oferecer suporte pós-instalação, garantindo que quaisquer questões futuras dos clientes sejam resolvidas de maneira rápida e eficiente.

Essa estrutura pretende assegurar que todos os envolvidos, desde o instalador até o distribuidor, sigam um percurso claro de alta qualidade no serviço prestado, fortalecendo a reputação da marca e a satisfação dos clientes.