

Fijn dat u interesse toont in een mogelijke Dynamics 365 Partner to Partner samenwerking met ACI B.V.!

Hieronder vindt u meer informatie over de Dynamics 365 partner waarin u interesse heeft getoond. Naast enkele gegevens over het bedrijf krijgt u ook meer inzicht hoe deze partner een mogelijke samenwerking ziet. Hopelijk krijgt u hierdoor een beter beeld.

Mocht u interesse hebben in eerste gesprek met deze partner dan kunt u uw gegevens achterlaten op de pagina waar u dit formulier heeft gedownload (<https://www.copaco.com/nl-nl/dynamics>), vanuit Copaco zal er contact worden opgenomen om een afspraak tussen u en deze partner op te zetten.

### Over de organisatie

ACI B.V.  
Europaplein 1  
5684 ZC Best

Dekkingsgebied (lokaal, regionaal, nationaal, internationaal)

*Nationaal*

Aantal medewerkers, actuele certificeringen

*8 medewerkers (incl. inhuur) | Dynamics 365/ CRM-specialisten*

Branches (top 3)

- 1. Bouw*
- 2. Zakelijke dienstverlening*
- 3. Ledenorganisaties*

*Focus production / diensten (CRM, ERP/Business Central/Navision, HR/Talent, Finance, Marketing etc.)*

*De filosofie van ACI is het zo standaard mogelijk leveren van Microsoft Dynamics. Zo bieden zij onder meer de volgende standaardpakketten:*

*ACI START - 5 dagen*

*Componenten uit het ACI START pakket: 1 Business Unit, max 10 eigen Velden*

- 1. Scope bepalen - 2. Implementatie en Configuratie - 3. Training & Support - 4. Consultancy*

*ACI PRO - 7 dagen*

*Componenten uit het ACI PRO pakket: Meerdere Business Units, max 20 eigen Velden*

- 1. Scope bepalen - 2. Implementatie en Configuratie - 3. Training & Support - 4. Consultancy*

Zijn de focus producten schaalbaar?

*Volledig schaalbaar*

Wat is jullie USP?

*Specialisten in Dynamics 365/ CRM, branches, integratie KVK-gegevens, gericht op MKB*

## Een Partner to Partner samenwerking

Waarom de keus voor een P2P samenwerking?

*Samenwerken is vermenigvuldigen, enorme potentie van Dynamics 365/ CRM*

Hoe ziet voor jullie een ideaal partner-to-partnership eruit? Wat zijn jullie verwachtingen?

*Open partnership, elkaar business gunnen*

Wat zijn voor jullie de vereisten waar een Microsoft 365 partner aan moet voldoen?

*Klantgericht*

Welke informatie hebben jullie nodig van een MST-partner om een eerste gesprek aan te gaan met ze?  
Welke zaken zouden jullie graag willen weten?

*Specialiteit, grootte van bedrijf, potentie qua CRM-klanten*

Hoe denken jullie erover/ of wat heeft jullie voorkeur m.b.t. leveren licenties?

*Ieder levert zijn deel (tenzij niet anders mogelijk). Mogelijk incentives over uren en licenties.*

Hoe staan jullie tegenover het geven van een high level training sessie over het D365 product aan de M365 partner?

*Lijkt me goed plan!*