



# Marketing-Vereinbarung

Version 1.0 vom 01.04.2022

## 1. Zweck der Vereinbarung

Im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und der Simplifier AG sollen gemeinsame Marketing-Maßnahmen durchgeführt werden. Diese Marketing-Vereinbarung definiert die Art und den Umfang der gemeinsamen Marketing-Aktivitäten. Der Start der Zusammenarbeit beginnt mit dem Erwerb einer Simplifier-Lizenz. Weitere Informationen zur zeitlichen Einordnung der Maßnahmen sind zu finden unter Punkt 3.

## 2. Marketing-Maßnahmen

Simplifier übernimmt bei allen Marketingaktivitäten hauptverantwortlich die Aufgaben im Bereich Vorbereitung, Durchführung, Aufzeichnung, Teilnehmermanagement, etc. Den Aufwand für den Kunden möchte Simplifier selbstverständlich so gering wie möglich halten, es besteht lediglich eine Mitwirkungspflicht bei den abgestimmten Aktionen (z.B. Teilnahme an Interviews, Aufbereiten von Präsentationen für gemeinsame Veranstaltungen, etc.).

Folgende Maßnahmen werden zusammen abgestimmt (ausführliche Erklärungen sind im [Glossar](#) zu finden):

### 2.1. Logo

- Verwendung des Kundenlogos zur Kommunikation der Zusammenarbeit ab Vertragsbeginn
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten
  - ✓ Simplifier Newsletter
  - ✓ Simplifier Werbematerialien (Flyer, Präsentationen)
  - ✓ Simplifier Social Media Kanäle

### 2.2. Blogbeitrag

- Blogbeitrag zur Zusammenarbeit, der gemeinsamen Vorgehensweise und den definierten Zielen ab Vertragsbeginn
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten
  - ✓ Simplifier Newsletter
  - ✓ Simplifier Social Media Kanäle

### 2.3. Pressemitteilung

- Veröffentlichung einer Pressemitteilung über die Zusammenarbeit und den Einsatz der Low-Code Plattform Simplifier
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten
  - ✓ Simplifier Newsletter
  - ✓ Simplifier Social Media Kanäle
  - ✓ Presseverteiler (über PR-Agentur)

#### 2.4. Rezensionen durch Simplifier-Nutzer/ -Anwender

- Bewertung der Simplifier-Plattform auf relevanten Plattformen für die Softwareindustrie
- Mindestanzahl von fünf User-Bewertungen pro Portal
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ G2 – Business Software and Service Reviews
  - ✓ Capterra – Software Reviews for Businesses
  - ✓ GetApp – Business Software Reviews and Comparison
  - ✓ Gartner Peer Insights – Enterprise IT Software Reviews

#### 2.5. Use Case

- Präsentation von mindestens einer erstellten und im Einsatz befindlichen Anwendung inklusive Screenshots und Business Values als Referenz
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten

#### 2.6. Customer Story / Partner Story

- Erstellung einer „Customer Story / Partner Story“ bei Erreichung gemeinsam definierter Milestones (z.B. Anwendung wurde gebaut und ist erfolgreich im Einsatz, Minimal Viable Product [MVP] wurde erfolgreich umgesetzt und wird weiterentwickelt) in schriftlicher Form
- Durchführung eines oder mehrerer Interviews (im Video- oder Audioformat) zu Entstehung und Entwicklung der Zusammenarbeit, Erläuterungen des konkreten Use Cases, Einsatz der Plattform und Zusammenarbeit mit Simplifier
- Storypoints: Ausgangssituation, Herausforderung, Lösung, Ergebnisse, ggf. Ausblick
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten
  - ✓ Simplifier Newsletter
  - ✓ Simplifier Social Media Kanäle
  - ✓ Simplifier Werbematerialien (Flyer, Präsentationen)
  - ✓ Presseverteiler (über PR-Agentur)

#### 2.7. Referenz-Besuche/ -Telefonate

- nach vorheriger Terminanfrage / -Abstimmung

#### 2.8. Webinare

basierend auf Erfahrungswerten

- Mitwirkung durch den Kunden durch Bereitstellung von Informationen, Materialien und Referenten
- Präsentationsinhalte: Darstellung von Ausgangssituation, Herausforderung, Lösung und Ergebnis, optional: Live-Vorstellung der entwickelten Anwendung bzw. Lösung
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten (inkl. Download-Möglichkeit des abgeschlossenen Webinars)
  - ✓ Simplifier Newsletter
  - ✓ Simplifier Social Media Kanäle

## 2.9. Vorträge auf Messen und Veranstaltungen

- Vorträge bzw. Mitwirkung an Vorträgen über die Zusammenarbeit inkl. des vorangegangenen Entscheidungsprozesses
- Mitwirkung durch den Kunden durch Bereitstellung von Informationen, Materialien und Referenten
- Vortragsinhalte: Darstellung von Ausgangssituation, Herausforderung, Lösung und Ergebnis, optional: Live-Vorstellung der entwickelten Anwendung bzw. Lösung
- Orte: Fach-Messen, Veranstaltungen
- Kanäle der Veröffentlichung:
  - ✓ Simplifier Webseiten
  - ✓ Simplifier Newsletter
  - ✓ Simplifier Social Media Kanäle
  - ✓ ggf. digitale Kanäle des Veranstalters

## 3. Zeitlicher Ablauf

Der konkrete Ablaufplan inkl. Terminplanung und Marketing-Roadmap wird individuell abgestimmt und nach dem Start der Zusammenarbeit mit den verantwortlichen Ansprechpartnern des Kunden, dem Simplifier Customer Success Team und dem Simplifier Marketing Team koordiniert.

## 4. Dauer der Vereinbarung

Diese Vereinbarung tritt mit dem Erwerb einer Lizenz in Kraft und endet frühestens mit Beendigung des Lizenzvertrags. Jeglicher während der Vertragszeit erstellte Content darf auch über die Vertragszeit hinaus im Rahmen des Referenzprogrammes und Marketings von Simplifier genutzt werden.

4

## 5. Kosten

Für Leistungen im Rahmen der vereinbarten Maßnahmen, die nicht direkt von Simplifier erfüllt werden können, kann Simplifier externe Dienstleister (PR-Agentur, Videoteam u.a.) beauftragen. Die Kosten dafür werden komplett von Simplifier übernommen. Evtl. Entstehende Reiskosten sind davon ausgenommen.

## 6. Erstellung der Marketing-Materialien

Simplifier ist im Rahmen der Zusammenarbeit für die Erstellung der notwendigen Materialien verantwortlich. Der Kunde stellt hierfür notwendige Informationen, Materialien und bei Bedarf Referenten zur Verfügung.