

# eJourney Partner Program

<b>1.</b> Ringkasan Program & Mengapa Bermitra	hal. 1	<b>2.</b> Dua Track: Referral vs VAD	hal. 2
<b>3.</b> Struktur Komisi 3 Tier (dengan contoh)	hal. 3	<b>4.</b> Aturan Tidak Bisa Ditawar (Non-Negotiables)	hal. 4
<b>5.</b> Perjalanan Onboarding 30-60-90	hal. 5	<b>6.</b> Partner LMS — 8 Modul Sertifikasi	hal. 6
<b>7.</b> Struktur Reward (Cash + Non-Cash)	hal. 7	<b>8.</b> Metrik Keberhasilan & Eskalasi	hal. 8

# Ringkasan Program & Mengapa Bermitra

---

**eJourney Partner Program** dirancang untuk dua jenis profesional: konsultan HR yang sudah memiliki book of business dengan klien korporat, dan system integrator / training agency dengan kapabilitas delivery. Tujuan kami: **membangun ekosistem mitra yang membawa eJourney ke klien yang tidak bisa kami jangkau langsung.**

## Mengapa konsultan dan agency bergabung:

- **Recurring re tempat acara, bukan project-based.** Bulan ini Rp 50jt project, bulan depan nol — itu pola lama. VAD eJourney = recurring annual income selama klien aktif.
- **Portfolio yang compounding.** Book of business 5-10 klien aktif = aset valuasi 2-3x recurring re tempat acara jika nanti exit firm Anda.
- **Differentiation dari kompetitor lain.** Sebagai Certified eJourney Partner, Anda punya credentials dari pemenang APICTA 2024.
- **Own the relationship.** Klien yang Anda bawa, Anda kelola. eJourney adalah platform engine, bukan vendor yang curi klien Anda.

## Yang TIDAK kami lakukan ke partner:

- Race to the bottom soal komisi — kami set rate yang fair, lock, tidak menurunkan
- Sell direct ke klien Anda setelah Anda tidak aktif (meskipun decay rule berlaku)
- Hide product issues — kami transparan, partner adalah ambassador
- Diskon ke klien Anda tanpa approval Anda — erodes value Anda

## Dua Track: Referral vs VAD

Setiap deal, partner pilih SATU track — Referral atau VAD. Tidak bisa double-dipping (satu komisi per deal — Single Attribution).



### TRACK A — ONE-TIME

## REFERRAL

**Anda intro qualified lead → eJourney close + deliver.** Komisi satu kali pada saat deal close.

### YANG ANDA LAKUKAN:

- Bawa kontak qualified ke eJourney
- First contact dengan prospek dalam 14 hari
- Update progress berkala
- Optional: hadir di pitch meeting sebagai introducer

### YANG TIDAK ANDA LAKUKAN:

- Closing — kami yang pitch + close deal
- Implementation — kami yang deliver
- Ongoing support — kami yang handle

*Cocok untuk: HR consultants, brokers individual, training agency tanpa delivery team*



### TRACK B — RECURRING ANNUAL

## VAD / PARTNER

**Anda sell + close + first-line support.** Komisi recurring per tahun selama klien subscribe.

### YANG ANDA LAKUKAN:

- Sell + close + manage relationship klien
- First-line support (tier-2 di kami)
- Quarterly Business Review dengan klien
- Optional: co-delivery implementation

### SYARAT SEBELUM ELIGIBLE:

- Partner LMS Certification (8 modul, ~16 jam)
- Sign full Partner Agreement
- Pass certification exam (live pitch ke Jeffy + Felix)
- Min 1 lead/quarter aktif (untuk maintain)

*Cocok untuk: System integrators, training agencies dengan delivery team, channel partners*

**Default entry untuk partner baru = Referral track.** Naik ke VAD setelah prove performance: 3+ closed deals dalam 6 bulan ATAU consistent lead generation.

Self-selecting filter — hanya partner yang motivated + capable yang upgrade.  
Mencegah trap "VAD signed tapi never sells".

## 3

## Struktur Komisi 3 Tier (dengan contoh nyata)

### Track A — REFERRAL (one-time per deal):

TIER	TRIGGER (DEAL VALUE 6 BULAN)	KOMISI (ONE-TIME)
Standard	Any deal size	<b>10%</b>
Accelerator	Deal ≥ Rp 1 Miliar / 6 bulan	<b>15%</b>
★ Elite	Deal ≥ Rp 2 Miliar / 6 bulan	<b>20%</b>

#### CONTOH REAL — REFERRAL ACCELERATOR

Anda memperkenalkan klien yang akhirnya menandatangani kontrak senilai **Rp 1,5 Miliar untuk 6 bulan pertama**. Tier Anda: Accelerator (deal di atas Rp 1 M).

**Kalkulasi: 15% × Rp 1.500.000.000 =**

**Rp 225.000.000**

dibayar one-time, 30 hari setelah klien melakukan pembayaran pertama

### Track B — VAD (recurring annual):

TIER	TRIGGER (ANNUAL BOOK OF BUSINESS)	KOMISI (RECURRING/TAHUN)
Standard	Any annual book size	<b>15%</b>
Accelerator	Book ≥ Rp 2 Miliar / tahun	<b>25%</b>
★ Elite	Book ≥ Rp 4 Miliar / tahun	<b>35%</b>

#### CONTOH REAL — VAD ACCELERATOR (2 KLIEN GROWTH)

Anda mengelola **2 klien aktif**, masing-masing 1.000 karyawan di paket **Growth (Rp 150K/user/bulan)**. Aggregate re tempat acara klien Anda: Rp 3,6 Miliar/tahun. Tier Anda: Accelerator (book ≥ Rp 2 M/tahun).

**Kalkulasi: 25% × Rp 3.600.000.000 =**

**Rp 900.000.000 / tahun**

= Rp 75 juta/bulan recurring (passive income setelah close)

☆ **CONTOH REAL — VAD ELITE (5 KLIEN GROWTH)**

VAD Elite Anda mengelola **5 klien aktif**, masing-masing 1.000 karyawan di paket Growth. Aggregate book Anda: **Rp 9 Miliar/tahun**. Tier Anda: Elite (book ≥ Rp 4 M/tahun).

**Kalkulasi: 35% × Rp 9.000.000.000 =**

**Rp 3.150.000.000 / tahun**

= Rp 262 juta/bulan recurring

**Mengapa 3 tier (bukan 5):** Mudah dijelaskan ("10/15/20 referral, 15/25/35 partner" muat di coaster). Sesuai SaaS industry norm (HubSpot, Salesforce, Shopify semua 2-3 tier). Operasional lebih bersih untuk tim Felecia. Top-tier upside (20%/35%) tetap kompetitif. Discretionary bonus pool kompensasi mid-band compression.

## 4

## Aturan Tidak Bisa Ditawar (Non-Negotiables)

Untuk melindungi semua pihak — Anda, partner lain, dan eJourney — beberapa aturan bersifat **non-negotiable**: dilock, tidak ada exception, tidak bisa dinegosiasi.

### **SINGLE ATTRIBUTION RULE**

Satu deal = satu komisi. Track dipilih saat lead registration — tidak bisa switch mid-deal. eJourney TIDAK PERNAH membayar Referral + VAD pada deal yang sama. Melindungi margin agar partner channel tetap berkelanjutan.

### **90-DAY EXCLUSIVITY**

Partner pertama yang register lead = own 90 hari eksklusif untuk close deal itu. Tidak ada partner lain bisa register sama lead. eJourney sales team tidak akan pursue. Setelah 90 hari tanpa close + tanpa progress aktif → registration expired → lead kembali ke pool.

### **14-DAY FIRST CONTACT (ANTI-GHOST)**

Setelah register lead, Anda HARUS make first contact dengan prospek (email/WA/call yang terlogged di CRM) dalam 14 hari. Lewat itu — registration auto-expired. Mencegah partner register random leads untuk lock exclusivity tanpa relationship nyata.

### **CONVERT PATH (PILIHAN DI SAAT CLOSE)**

Sebagai Referral partner di saat close, Anda bisa OPT untuk upgrade ke VAD role untuk klien itu — forgo komisi one-time, ambil komisi recurring annual. Pilihan binding, tidak bisa switch back. Self-selecting: pure brokers ambil one-time, partner dengan delivery capability convert ke VAD.

### **DECAY RULE (KHUSUS VAD TRACK)**

Untuk maintain commission rate full, VAD harus tetap aktif: minimum 1 qualified lead per quarter + hadir QBR. Bila inaktif: 2 quarter berturut-turut → komisi turun ke 10% flat. 4 quarter → turun 5%. 6 quarter → sunset (zero). Tidak punitive — fair runway untuk life events. Mencegah coasting on early wins.

### **FELIX ARBITRATES CONFLICTS**

Bila 2 partner claim lead yang sama: Felix review CRM evidence (registrasi date, first-contact date, prior relationship), decide dalam 72 jam. Keputusan final, dapat appeal

sekali ke William untuk factual dispute saja. Tidak ada negosiasi political — purely evidence-based.

## 5

## Perjalanan Onboarding 30-60-90

**Untuk Referral partner:** ~2 jam total, ready hari pertama.

**Untuk VAD partner:** 30 hari dari sign sampai certification, eligible komisi dari first close.

### VAD Path (detailed timeline):

HARI  
0

#### Sign Partner Agreement + Welcome Kit

Tanda tangan agreement, terima welcome kit (catalogue, pricing, demo credentials, partner portal access). Schedule kick-off call dengan Jeffy dalam 5 hari kerja.

HARI  
1-7

#### Modul LMS 1-2 + Kick-off Call

Selesaikan Modul 1 (Market + Mission) dan Modul 2 (Product Catalogue) di Partner LMS. Kick-off call dengan Jeffy: petakan book of business Anda, identifikasi top 5 target client.

HARI  
8-14

#### Modul 3-4 + First Pitch Rehearsal

Modul 3 (Pricing + ROI) dan Modul 4 (Pitch + Demo). First pitch rehearsal 30 menit dengan Jeffy — mock prospect, umpan balik rubric.

HARI  
15-21

#### Modul 5-6 + Second Pitch Rehearsal

Modul 5 (Objections + Battlecards) dan Modul 6 (Partner Portal + Deal Registration). Second rehearsal — Jeffy assesses readiness for live pitch.

HARI  
22-30

#### Modul 7-8 + Certification Exam

Modul 7 (Legal + Contracts) dan Modul 8 (Success Stories). **Certification Exam:** 30-min live pitch ke Jeffy + Felix, dinilai per rubrik. Pass threshold: 70%+. Dapat re-take dalam 7 hari.

HARI  
30+

#### ★ Komisi-Eligible — Mulai Earn

Bronze certified. 3 target client identified. First pitch meeting scheduled. Setiap close dari sini = komisi recurring annual mulai mengalir.

**Bila Partner LMS belum live (sebelum Q3 2026):** Onboarding berjalan via hybrid cohort — 2 hari workshop live dengan Felix + Jeffy mengajar Modul 1-8 langsung.

Kapasitas 3-5 partner per cohort. Quarterly cohort sampai LMS launched.

## Partner LMS — 8 Modul Sertifikasi

Total: **~16 jam self-paced**. Hosted di CanPlus LMS sendiri (eat our own dog food). Format: video + reading + quiz per modul. Mobile-friendly. Pass threshold: 70%+ di final exam.

### MODUL 1

#### Market + Mission

Indonesia L&D market, corporate pain patterns, eJourney origin + APICTA story, mission + 5-year vision.

~2 jam · Quiz 70% pass

### MODUL 2

#### Product Catalogue Deep Dive

4 product lines, demo environment tour, feature vs benefit framework, kapan push produk apa.

~2 jam · Bundle-builder exercise

### MODUL 3

#### Pricing + ROI

Recite pricing dari memori, 3 ROI scenario, handle pricing objection tanpa lower floor, ROI calculator.

~2 jam · Live ROI calc exercise

### MODUL 4

#### Pitch + Demo

30-second + 90-second + 8-minute pitch dari memori, painkiller framing, 45-min demo flow, mapped to prospect pain.

~2 jam · Recorded pitch submission

### MODUL 5

#### Objections + Battlecards

Top 12 objections handling, positioning vs 5 alternatives tanpa trash competitor, when to walk (disqualify).

~2 jam · Live objection drill

### MODUL 6

#### Partner Portal + Deal Registration

Register lead, track deal end-to-end, view + reconcile commission statement, dispute resolution.

~1 jam · Mock lead registration

### MODUL 7

#### Legal + Contracts

Partner Agreement walkthrough, client contract templates, redline negotiation, UU PDP + data handling.

~2 jam · Sample redline review

### MODUL 8

#### Success Stories + Case Studies

Tell 3 case studies dari memori (UPJ, UNTAR, ACC, MarkPlus), match story ke prospect type, confidentiality discipline.

~1 jam · Final certification exam (45-min live pitch)

**Ongoing partner training (post-cert):** Weekly deal coaching call dengan Jeffy untuk first 90 hari. Monthly pipeline review. Quarterly Business Review dengan

Felix/Felecia. Annual Partner Summit (2 hari, Surabaya/Jakarta) dengan masterclass dari top performer.

## Struktur Reward — Cash + Non-Cash

**Insurance broker principle:** agen asuransi yang stay 10-20 tahun bukan karena cash saja. Karena recurring commission yang compounding + tier badge sebagai professional identity + trips + recognition + community. eJourney partner program copy spine ini.

### CASH REWARDS

- **Recurring commission** — setiap bulan klien partner bayar (15-25-35% tier-based)
- **First-deal bonus** — Rp 5 juta one-time bila partner close first deal
- **Silver-tier upgrade bonus** — Rp 10 juta one-time saat promote ke Silver
- **Gold-tier upgrade bonus** — Rp 25 juta one-time saat promote ke Gold
- **Strategic account bonus** — Rp 15 juta untuk close deal  $\geq$  Rp 1M annual TCV
- **Year-end performance bonus** — Rp 20-50 juta untuk top 3 partner by re tempat acara
- **Referral bonus** — Rp 3 juta per partner baru yang Anda refer + sukses certify

### NON-CASH REWARDS (YANG SEBENARNYA LOCK PARTNER)

- **Certification badge** — digital + physical plaque "Certified eJourney Partner"
- **Co-branded email signature** — credentials di email Anda
- **Partner directory feature** (Silver+) — public page di eJourney.id
- **Co-branded sales collateral** — logo Anda di pitch deck untuk territory
- **Annual Partner Summit** (semua tier) — 2 hari networking + masterclass
- **Speaking slot di summit** (Gold) — recognized industry voice
- **Direct hotline ke Felix** (Gold) — strategic account access
- **Advisory Board seat** (Gold) — quarterly product roadmap input
- **★ Gold Partner Retreat** — 3 hari Bali atau Singapore, all-expenses, top 5 partner

### Annual Awards (di Partner Summit):

- **Partner of the Year** — +5% commission bump 12 bulan + speaking slot + Rp 50 juta cash
- **Rookie of the Year** (first 12 mo) — Rp 20 juta + mentorship Felix + featured case study
- **Deepest Client Impact** — Rp 30 juta + co-branded case study + press release
- **Vertical Specialist of the Year** (auto/BPR/gov/higher-ed) — Rp 25 juta + category gatekeeper status

### Strategic bonuses (case-by-case, Felix discretion):

- Gold-tier logo landed (BUMN, Sinarmas, Astra): +Rp 50 juta one-time
- First-in-vertical win (first BPR, first manufacturing, first gov MOE): +Rp 30 juta

- Case study contribution (published with client consent): +Rp 15 juta

## 8

## Metrik Keberhasilan & Eskalasi

Felix review setiap quarter per partner — green/yellow/red signal:

METRIC	<span style="color: green;">●</span> GREEN	<span style="color: yellow;">●</span> YELLOW	<span style="color: red;">●</span> RED
<b>Pipeline (qualified leads)</b>	5+	2-4	0-1
<b>Close velocity (pitch → close)</b>	<60 hari	60-120 hari	>120 hari
<b>Client retention (your book)</b>	>90%	80-90%	<80%
<b>Partner NPS</b>	9-10	7-8	<7
<b>Commission growth (QoQ)</b>	>20%	5-20%	<5% / flat
<b>Response ke eJourney</b>	<24 jam	24-72 jam	>72 jam

### Triggers untuk intervention:

- 2 consecutive red quarters → Partner meeting dengan Felix, root cause + rescue plan
- 4 consecutive yellow quarters → Formal Performance Improvement Plan
- Partner NPS <7 → Felix personal call dalam 48 jam
- Partner go dark 60+ hari → Amicable exit conversation

### Escalation Paths:

ISSUE	ESKALASI KE	SLA
Deal coaching / pitch help	Jeffy (sales enablement)	<24 jam
Contract redline / legal question	Felecia (Ops)	<48 jam
Tier upgrade request	Felix (quarterly)	Next QBR
Commission dispute	Felecia → Felix	72 jam
Lead registration conflict	Felix arbitration	72 jam
Strategic / program change	Felix + William	1 minggu
Material partner concern (>Rp 500jt/yr)	Board / Yayasan	Weekly meeting

## Saatnya bangun book of business yang compounding tahunan

5 hari = onboarding cepat ke Referral. 30 hari = full VAD certified. Mulai dengan 30 menit eksplorasi: cerita book of business Anda, kami petakan target client yang fit.

[Schedule Partner Onboarding →](#)