

eJOURNEY PARTNER PROGRAM

Bangun book of business yang compounding tahunan.

Partner program eJourney — Referral atau VAD

Komisi 10-35% · Recurring · Indonesia-built · APICTA 2024 winner

Klien Anda minta solusi digital. Anda hanya bisa rekomen vendor lain.

Konsultan HR / training agency / system integrator — semua punya pain yang sama:

- **Re tempat acara project-based** — bulan ini Rp 50jt, bulan depan nol. Terus hunting.
- **Tidak ada produk sendiri** — hanya jasa. Valuasi 1x re tempat acara.
- **Tidak bisa bedain dari kompetitor** — semua jual training + advice.
- **Klien pindah ke vendor lain** saat butuh tech — kehilangan relationship.

YANG BERUBAH DENGAN EJOURNEY PARTNER

- **Recurring re tempat acara** — 5 klien × 1.000 user × Rp 75K commission = Rp 56jt/bulan passive
- **Portfolio compounding** — book of business = recurring valuation 2-3x
- **Differentiation** — APICTA Partner credentials
- **Own the relationship** — VAD-mu, klien-mu

Dua Track. Anda Pilih per Deal.

TRACK A · REFERRAL

One-Time Commission

Anda intro qualified lead, eJourney close + deliver.

Anda dapat % satu kali pada saat deal close.

YANG ANDA LAKUKAN

- Bawa kontak qualified ke eJourney
- First contact dalam 14 hari
- Update progress berkala

YANG ANDA TIDAK LAKUKAN

- Closing — kami yang pitch + close
- Implementation — kami yang deliver
- Support ongoing — kami yang handle

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

TRACK B · VAD

Recurring Annual Commission

Anda sell + close + first-line support, mungkin co-deliver. Anda dapat % recurring per tahun selama klien subscribe.

YANG ANDA LAKUKAN

- Sell + close + manage relationship
- First-line support untuk klien
- Quarterly Business Review dengan klien
- Optional: co-delivery implementation

SYARAT

- Partner LMS Certification (8 modul)
- Sign full Partner Agreement
- Min 1 lead/quarter aktif

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

SKEMA KOMISI

Tiga Tier per Track. Top tier sampai 35% recurring.

🎯 TRACK A — REFERRAL · ONE-TIME

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

*Contoh: Klien sign Rp 1.5M kontrak (6 bln) → Accelerator → Anda dapat **Rp 225 juta** one-time*

🏛️ TRACK B — VAD / PARTNER · RECURRING ANNUAL

TIER	TRIGGER (ANNUAL BOOK)	KOMISI (RECURRING/TAHUN)
Standard	Any deal	15%
Accelerator	Book ≥ Rp 2 Miliar / tahun	25%
★ Elite	Book ≥ Rp 4 Miliar / tahun	35%

Contoh: 3 klien total Rp 3 M/tahun → Accelerator → Anda dapat **Rp 750 juta/tahun recurring** (Rp 62.5jt/bulan)

Apa artinya book of business Anda di eJourney?

SCENARIO: VAD ACCELERATOR (2 KLIEN GROWTH × 1.000 USER)

Aggregate re tempat acara klien
Anda **Rp 3,6 Miliar/tahun**

Tier Anda (Accelerator) **25% recurring**

Komisi tahunan ANDA **Rp 900 jt**

Komisi BULANAN ANDA **Rp 75 jt/bulan**

Plus consulting fees Anda dari relationship — total bisa 2× lipat

VS KONSULTAN TRADISIONAL

Project-based retainer:

Rp 30-80 jt/bulan

Sering ada gap antar project → income tidak stabil

VAD eJourney Accelerator:

Rp 75 jt/bulan recurring

Tetap masuk SETIAP bulan selama klien subscribe

Top tier (Elite) — 5 klien Growth:

Book Rp 9 Miliar × 35% = Rp 3,15 Miliar/tahun

= **Rp 262 juta/bulan recurring**

Yang Harus Anda Tahu Sebelum Sign

SINGLE ATTRIBUTION

Satu deal = satu komisi. Track dipilih saat registration.
Tidak bisa double-dipping Referral + VAD pada deal yang sama.

90-DAY EXCLUSIVITY

First partner to register lead owns it for 90 hari. Tidak ada partner lain bisa claim. eJourney sales team juga tidak akan pursue.

14-DAY FIRST CONTACT

Setelah register, Anda punya 14 hari untuk first contact (email/WA/call) terlogged di CRM. Lewat itu, registration expired. *Mencegah ghost-registration.*

CONVERT PATH

Sebagai Referral partner, di saat close Anda bisa OPT untuk **upgrade ke VAD** untuk klien itu — forgo one-time, ambil recurring. Pilihan binding.

DECAY RULE (VAD ONLY)

2 quarter inaktif → komisi turun ke 10%. 4 quarter → 5%.
6 quarter → sunset. Tidak punitive — fair runway untuk life events. Mencegah coasting.

FELIX ARBITRATES CONFLICTS

Lead conflict antar 2 partner → Felix review CRM evidence, decide dalam 72 jam. Final, appealable sekali ke William untuk factual dispute.

Dari Sign sampai Komisi Pertama

Referral Path (cepat)

- 1 Sign 1-page Referral Agreement** · 5 menit
- 2 1-jam orientation call** dengan Jeffy · pelajari produk + pricing + objection
- 3 Akses partner portal** · register lead pertama
- 4 Komisi-eligible day 1** · siap bawa lead

Total: ~2 jam · Bisa mulai earn dalam minggu pertama

VAD Path (deep, recurring)

- 1 Sign full Partner Agreement**
- 2 Partner LMS Certification** · 8 modul, ~16 jam self-paced
- 3 Pass certification exam** · 30-min live pitch ke Jeffy + Felix
- 4 First co-pitch rehearsal** dengan Jeffy
- 5 Register first qualified lead**
- ✓ Komisi-eligible from first close**

Total: ~30 hari · Setup deeper relationship + recurring book

LANGKAH BERIKUTNYA

Saatnya bangun book of business yang compounding tahunan.

5 hari kalender Anda = onboarding cepat ke Referral. 30 hari = full VAD certified.

Mulai dengan 30 menit eksplorasi: Anda cerita book of business Anda, kami petakan target klien yang fit.

[Schedule Partner Onboarding →](#)

partners@ejourney.id · ejourney.id

PT Lentera Edukasi Global
Petra Christian University Foundation
APICTA 2024 · Startup of the Year (Asia Pacific)