

- NEXO.

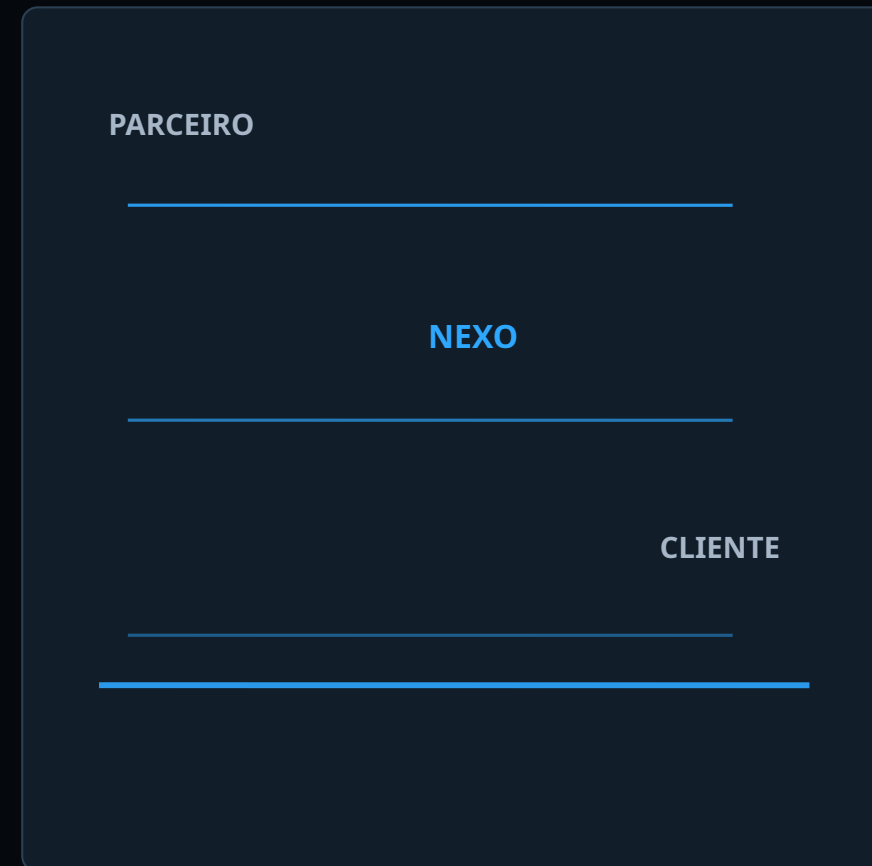
Programa de Parcerias NEXO

Transformamos oportunidades digitais em soluções reais.

Uma parceria pensada para profissionais e empresas que identificam necessidades digitais nos seus clientes, mas não querem montar uma equipa técnica para as executar.

Contacto para parceria

geralnexo@outlook.pt



A oportunidade que muitas empresas perdem

Necessidades digitais surgem todos os dias. Sem execução, não se transformam em projeto.

01

Contabilista ou consultor

O cliente precisa de presença digital credível, mas não sabe a quem recorrer.

02

Agência de marketing

Existe campanha, mas falta landing page, formulário, CTA e medição.

03

Freelancer ou pequena agência

Surge um pedido técnico acima da especialidade ou capacidade interna.

04

Investidor ou rede empresarial

Novas empresas precisam rapidamente de uma estrutura digital inicial e escalável.

05

Gestor ou consultor empresarial

Identifica processos manuais que podiam ser automatizados, mas falta execução.

A necessidade existe. O cliente existe. Falta quem transforme a oportunidade em execução.

NEXO como braço tecnológico

Um modelo simples para converter uma recomendação numa solução concreta.



O parceiro aumenta a capacidade de resposta sem criar uma equipa técnica própria.

O que a NEXO consegue resolver

Não é apenas websites. É apoio tecnológico para empresas que querem evoluir.

01

Presença digital

Websites, landing pages e páginas comerciais preparadas para captar contactos.

02

Venda online

Catálogos, lojas, checkout e páginas de venda adaptadas ao negócio.

03

Automação

Organização de processos, pedidos e tarefas repetitivas.

04

Software e sistemas

Web apps, dashboards, áreas privadas e ferramentas à medida.

05

Evolução

Manutenção, melhorias, integrações e crescimento de soluções existentes.

06

Google e aquisição

Google Business Profile, Search Console, SEO técnico, formulários e medição.

A colaboração pode começar pequena e crescer conforme o cliente ganha maturidade digital.

Para quem faz sentido

Parceiros que estão perto de empresas e encontram necessidades digitais fora da sua oferta principal.

Serviços profissionais

Contabilistas
Consultores
Empresas financeiras
Consultoras

Marketing e comunicação

Agências de marketing
Social media managers
Designers
Freelancers

Negócios e rede

Comerciais
Gestores de negócios
Empresas B2B
Investidores

Ecossistemas empresariais

Redes empresariais
Profissionais PME
Parceiros locais
Empresas com carteira de clientes

Se os seus clientes têm necessidades digitais que ficam sem resposta, pode haver espaço para parceria.

Diferentes formas de parceria

O modelo depende do tipo de oportunidade, envolvimento e relação com o cliente.

01

Referral pontual

Quando surge uma oportunidade específica num cliente ou contacto. O parceiro encaminha com contexto.

02

Referral recorrente

Quando o parceiro encontra necessidades digitais com frequência e quer manter um canal ativo.

03

Parceiro comercial

Quando a NEXO funciona como complemento tecnológico da oferta do parceiro.

04

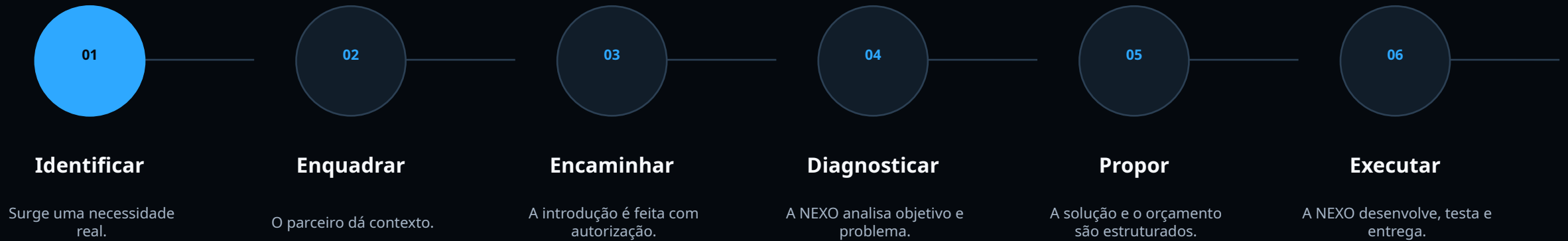
Apoio técnico a clientes próprios

Quando o parceiro mantém a relação e a NEXO assume a execução técnica.

As condições comerciais são definidas antes da colaboração ativa e não são iguais para todos os casos.

Como funciona na prática

Um fluxo simples para explicar, acompanhar e repetir a colaboração.



Sem prometer soluções antes do diagnóstico. Primeiro entende-se o problema, depois define-se a proposta.

Quem faz o quê

Cada parte mantém-se focada naquilo que faz melhor.

Parceiro

- Identifica oportunidades
- Faz a introdução
- Fornece contexto relevante
- Acompanha no nível acordado
- Não vende tecnicamente a solução

NEXO

- Diagnóstico e estrutura técnica
- Proposta e orçamento
- Desenvolvimento e implementação
- Testes e entrega
- Suporte e evolução

Situações reais de parceria

Exemplos práticos onde a colaboração cria valor para o parceiro e para o cliente.

Parceiro	Problema	Solução NEXO	Benefício
Agência de marketing	Falta uma landing page capaz de converter tráfego de campanha.	A NEXO cria página, copy, formulário, CTA e tracking.	Campanha mais completa e mensurável.
Contabilista ou consultor	Cliente sem presença digital credível ou organizado para receber contactos.	Website, Google Business Profile e estrutura de captação.	Solução útil sem sair da especialidade.
Consultor empresarial	Processos dependem de Excel, WhatsApp e tarefas manuais.	Automação, web app ou sistema interno simples.	Problema operacional passa a ter execução real.
Investidor ou rede empresarial	Novas empresas precisam de infraestrutura digital rápida.	Presença inicial, captação, sistemas e evolução faseada.	A rede ganha um parceiro tecnológico de apoio.

Porque a parceria pode fazer sentido

Uma colaboração bem definida aumenta a capacidade de resposta do parceiro e melhora a decisão do cliente.

Para o parceiro

- Aumenta a oferta sem criar equipa técnica
- Gera receita adicional quando aplicável
- Protege a relação com o cliente
- Deixa de perder oportunidades por falta de execução
- Ganha um parceiro tecnológico de confiança

Para o cliente

- Recebe uma solução profissional e enquadrada
- Evita fornecedores aleatórios ou improvisados
- Tem uma ponte de confiança para decidir melhor
- Pode começar com uma solução simples e evoluir
- Recebe diagnóstico antes de investimento técnico

A parceria só faz sentido quando aumenta confiança, reduz fricção e gera uma solução melhor para o cliente final.

Como definimos a parceria

Começar simples, testar a colaboração e estruturar à medida que a relação cresce.

01

Tipo de clientes

Quem o parceiro acompanha e em que contexto.

03

Nível de envolvimento

Até que ponto o parceiro participa na relação.

05

Processo de encaminhamento

Como a oportunidade chega à NEXO com contexto e autorização.

02

Necessidades frequentes

Que problemas digitais aparecem com mais frequência.

04

Modelo comercial

Referral, margem, recorrência ou acordo específico.

06

Primeiro teste

Uma oportunidade concreta para validar a colaboração.

Sem compromisso inicial e sem exposição pública de comissões. Primeiro valida-se se há encaixe.

Tem clientes ou contactos que podem beneficiar de soluções digitais?

Vamos perceber se existe uma forma de colaboração que faça sentido para ambos.

Próximo passo

Uma conversa curta para perceber oportunidades, limites, modelo comercial e primeira oportunidade teste.

- **NEXO.**

Contacto

- 01 Website**
nexodigitalagency.pt
- 02 Instagram**
@nexodigitalagency.pt
- 03 Email**
geralnexo@outlook.pt