



➔ Rejoignez le réseau de partenaires OnMap

Développez votre activité

OnMap est une solution de production industrielle de contenus pédagogiques orientés métier (organisation, processus) et système d'information. **Unique sur le marché, elle offre une réponse nouvelle aux entreprises désireuses de faire :**

- de la **conduite du changement** un atout pour la réussite de leurs projets de transformation.
- de la **gestion des connaissances sur le poste de travail**, un facteur d'amélioration de la performance opérationnelle.

Un positionnement unique

- La seule solution du marché couvrant tout le cycle de l'accompagnement du changement : communication, formation (présentiel et e-learning), assistance opérationnelle.
- Une solution de consensus entre DRH, Directions Métier, Maîtrises d'Ouvrage et DSI

Un produit unique

- Innovant et dans l'air du temps (culture de l'image)
- Simple à mettre en œuvre
- Stable (commercialisé depuis 2003)
- Mature (version 4.9 sortie début 2008)

OnMap, pour quels projets ?

OnMap est particulièrement pertinent pour accompagner :

Les projets de changement

- Fusion, réorganisation, évolution réglementaire
- Refonte de SI

Les projets d'intégration

- PGI, SCM, ERP
- SIRH

Les projets transverses

- BPM, Lean Six Sigma
- Architecture SI, Urbanisme SI,

Les projets référentiels

- CMMi, ITIL,
- Sécurité

Devenir partenaire OnMap vous permettra d'augmenter vos revenus et de développer votre activité. En prescrivant ou revendant la solution OnMap, reposant sur des technologies innovantes, **vous développez votre valeur ajoutée** auprès de vos clients et vous vous démarquez de vos concurrents.

En vous formant à OnMap, vous pourrez produire vous mêmes les contenus de communication et de formation liés à vos projets et **générer autant de prestations complémentaires.**



Génerez des gains sur vos projets grâce à OnMap

Les dispositifs innovants conçus avec OnMap apportent une valeur ajoutée avérée à chaque étape du cycle de vie d'un projet : spécifications, développement/intégration, mise en oeuvre et vie de la solution. Ils permettent de réduire de façon significative les coûts liés à la mise en oeuvre d'un projet.

phases d'un projet	Vos objectifs	Les gains OnMap
Spécifications	Disposer d'une solution conforme à l'attente des utilisateurs	<ul style="list-style-type: none"> ■ Baisse des coûts de remake projet
Développement/Intégration	Communiquer pour vaincre la résistance aux changements	<ul style="list-style-type: none"> ■ Baisse des coûts de production de contenus
Mise en oeuvre	Déployer des formations efficaces à moindre coût	<ul style="list-style-type: none"> ■ Baisse des coûts de formation
Vie de la solution	Accompagner les utilisateurs pour obtenir une meilleure performance opérationnelle	<ul style="list-style-type: none"> ■ Baisse des coûts de maintenance de contenus ■ Amélioration du ROI projet

Gain moyen constaté sur un projet pour le client : entre 15 et 18 %

Chez Nomia, nous cherchons à établir des partenariats complémentaires avec des experts dans leur domaine et qui partagent une vision commune de la qualité et du service. Notre programme implique ainsi **un nombre de partenaires sélectionnés et limités en nombre.**

Les engagements de Nomia

- Nomia soutient ses partenaires en leur offrant des programmes de formation, une assistance en avant-vente, des documents marketing, l'organisation d'événements communs.
- Nos partenaires Alliance perçoivent 100% des revenus de conseil et de production.
- Le partenariat est basé sur une confiance mutuelle pour un engagement sur le long terme.
- Nous nous engageons à offrir à nos partenaires le support commercial et technique nécessaire à la réussite des affaires.

Proposition de valeur

- Une solution innovante et unique sur le marché
- Une opportunité d'augmenter le périmètre des compétences de nos partenaires
- Une amélioration du hit ratio d'affaires
- Un outil de capitalisation des connaissances :
Si vous avez développé un savoir faire métier, vous pourrez le capitaliser dans un module OnMap pour :
 - le commercialiser sous licence ;
 - l'utiliser comme outil de valorisation de ce savoir faire ;
 - mettre à profit les périodes d'intercontrat pour enrichir ces contenus métier.

Les partenariats

Vous choisissez le niveau de partenariat adapté à vos besoins, vos ressources et votre niveau d'engagement :

Prescripteur : Vous nous apportez une affaire (signalement qualifié). Vous réalisez les prestations de spécification des contenus. Nous réalisons les prestations de production de contenus OnMap.

Alliance : Vous vendez directement la solution à vos prospects et clients et vous réalisez l'ensemble des prestations. Vous bénéficiez du statut de partenaire agréé OnMap.

		Prescripteur	Alliance
Fourniture licence atelier OnMap			■
Formation	Commerciaux	■	■
	Consultants*		■
Support Marketing & Commercial	Espace internet Partenaire	■	■
	Evénements communs		■
	Matériel Marketing	■	■
	Contact OnMap dédié	■	■
	Apport de leads		■

*Formation à l'usage en toute autonomie de l'atelier OnMap



A propos d'OnMap

OnMap est édité par Nomia, cabinet de conseil en performance opérationnelle. OnMap compte de nombreuses références parmi lesquelles BNP Paribas, HSBC, France Telecom, Galeries Lafayette, Caisses d'Epargne, Assurance Maladie, PSA, GEFCO (Groupe PSA), Snecma, Fondation de France, Véolia, Assistance Publique Hôpitaux de Marseille, Mairie de Paris...

Contactez OnMap

OnMap
65 Boulevard de Sébastopol
75001 Paris
Tél : +33 (0)1 40 13 93 85
www.onmap.fr
www.nomia.com
mail : nomia@nomia.com