

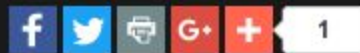
Home > Mercato & Strategie > Test the Best: la nuova offerta di OKI Europe per i Partner...

Test the Best: la nuova offerta di OKI Europe per i Partner Shinrai

Da **Redazione Top Trade** - 16 dicembre 2016



La promozione fornisce ai Partner Shinrai l'opportunità di essere i primi a testare il nuovo portfolio di dispositivi a colori OKI



OKI sta offrendo in esclusiva ai suoi Partner Shinrai uno sconto del 50% sul prezzo di vendita al dettaglio su alcuni modelli della nuova gamma di stampanti e multifunzione recentemente lanciati.

La promozione Test the Best, valida fino al 31 dicembre 2016, offre ai Partner Shinrai la possibilità di accedere, a costi contenuti, a quattordici dispositivi con tecnologia di stampa LED digitale a colori di OKI. Con il 50% di sconto sul prezzo al dettaglio consigliato (RRP) e un massimo di due unità per modello, i partner possono acquistarne una per testare personalmente la qualità del colore HD e la flessibilità nei supporti, e una seconda unità da vendere ai propri migliori clienti.

Lo Shinrai Partner Programme di OKI Europe riconosce l'importanza cruciale dei partner di canale. Il programma supporta i Partner OKI nel raggiungimento del successo e nell'incrementare i ricavi grazie a una relazione che si basa sulla fiducia e sull'impegno. Su misura dei modelli di business dei singoli partner, il Programma Shinrai offre il supporto di un account manager dedicato, accesso alla formazione, a webinar e ad eventi di networking per nuove opportunità di business e una gamma di incentivi e premi fedeltà.

"I dispositivi presenti nella promozione Test the Best sono all'avanguardia nella tecnologia di stampa digitale e alla portata di tutte le imprese", ha affermato **Thomas Seeber**, Vice President Channel and Distribution, OKI Europe. "Forniscono connettività avanzata e alta produttività, pur essendo semplici da impostare e da utilizzare, con bassi costi di TCO. Questa promozione offre ai nostri Partner Shinrai e ai loro clienti la possibilità di ottenere un reale vantaggio competitivo, dando alle imprese una grande opportunità. Una volta che i loro clienti avranno sperimentato la rivoluzionaria High Definition Color, la velocità e la flessibilità di questi dispositivi, non torneranno più indietro".



Tags

accordo

accordo di distribuzione

acquisizione android app canale

canon Cisco clienti cloud

Data Center Datalogic Epson Fujitsu

HP IBM Internet of Things Lenovo

mercato Microsoft NAS

NEC Display Solutions Netgear nomina

Panasonic Partner

partnership Pmi protezione

Retail Ricoh sanità

sicurezza smartphone

soluzioni stampanti storage

strategia tablet tech data Toshiba

trend micro valore

videosorveglianza Xerox

**consulta i nostri
annunci di lavoro!**