



Scopri
l'Information Technology
con il web tg di Top Trade

Top Trade » Mercato & Strategie

OKI EUROPE PUNTA TUTTO SUL CANALE

Leggi più tardi

Ascolta



di Laura Del Rosario

La divisione europea di OKI Data Corporation lancia un nuovo programma pan-europeo che ha come obiettivo quello di accrescere il numero di partner OKI attraverso obiettivi di vendita comuni, programmi di vendita e marketing e premiando la fedeltà.

canale, OKI Europe, Partner, Partner Program, Shinrai 6/8/2014
Partner Programme

OKI Europe, una divisione di OKI Data Corporation, brand globale di business-to-business specializzato nella progettazione di soluzioni di stampa professionali in-house e nella progettazione di applicazioni e servizi creati per accrescere il business attuale e futuro, punta a rafforzare e ad accrescere le relazioni con Partner già fidelizzati e nuovi. E lo fa lanciando un nuovo programma di canale pan-europeo per ampliare le opportunità di business per sé e per la sua community: lo Shinrai Partner Programme, che include obiettivi di vendita mirati, premi legati alla fidelizzazione, supporto marketing e formazione.

Lo Shinrai Partner Programme di OKI prevede diversi livelli di certificazioni (Executive Partner, Premium Partner, Business Partner, specialisti in E-Commerce e Business Mail Order (BMO) Partners). Ogni livello di partnership si basa sul modello di business del singolo rivenditore e sul livello di integrazione e impegno verso OKI e fornisce numerosi vantaggi tra cui differenti gradi di supporto e di incentivi.

I partner Premium, Executive, E-Commerce e BMO riceveranno la certificazione di "Partner Autorizzato" e un contratto Shinrai Partner Programme creato per formalizzare il rapporto e sottolineare i vantaggi reciproci che derivano dal lavorare a stretto contatto. Un ulteriore supporto sarà fornito da un account manager dedicato, il cui ruolo è quello di aiutare ogni distributore a raggiungere i propri obiettivi di business. Gli obiettivi di vendita saranno stabiliti in tutti i casi ed è stata progettata una nuova struttura di incentivi per premiare gli investimenti di OKI, con i suoi prodotti e i servizi.

"Attraverso questo strutturato programma di incentivi, strumenti e formazione, OKI supporterà ciascun Partner per permettergli di ampliare il proprio parco clienti e sviluppare nuove opportunità - afferma Terry Kawashima, Amministratore Delegato di OKI Europe Ltd -. Tutto ciò andrà a beneficio di OKI e dei nostri Partner, così come degli utenti finali che non solo avranno un maggiore accesso alle nostre pluripremiate e innovative soluzioni di stampa, ma potranno beneficiare anche di consulenza e supporto dedicati".

信賴 SHINRAI
PARTNER PROGRAMME

MERCATO & STRATEGIE

- > Enrico Pappola è Tech Data Mobile director per l'Italia
- > Strhold presenta la piattaforma IBM SaaS per i mercati retail e aerospace
- > Internet of Things, rendiamoci la vita più semplice
- > Fortinet: arriva il nuovo Partner Program
- > Aeg Power Solutions nel catalogo di Serel

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

L'impatto della tecnologia
mobile sull'esperienza del
cliente e sui vostri profitti

> Free white paper

TOGETHER
COMMERCE

I PIÙ LETTI

- > HTC lancia HTC One mini 2
- > Risorse umane, un accordo che apre nuovi scenari
- > Nuovo MultiSync per "the best visual experience"
- > Canon e NETAVIS: insieme per le soluzioni di sicurezza integrate
- > SOFTPI.com, arriva la rivoluzione in ambito business application

consulta i nostri
annunci di lavoro!

LA NOSTRA NEWSLETTER