


**NEWS**

## OKI Europe lancia Shinrai Partner Programme europeo

**SHINRAI**  
**PARTNER PROGR**

Lo Shinrai Partner Programme di OKI prevede diversi livelli di certificazione che includono: Executive Partner, Premium Partner, Business Partner, specialisti in E-Commerce e Business Mail Order (BMO) Partners

Il 09/06/2014 di Channelbiz 0

OKI Europe lancia un nuovo programma di canale unificato in tutta Europa volto a rafforzare e accrescere le relazioni con Partner già fidelizzati e nuovi.

Il nuovo Shinrai Partner Programme pone le basi sulla partnership basata sulla reciproca fiducia tra OKI e la sua community di Partner per aprire a nuove opportunità di business. L'iniziativa Shinrai che è sviluppata a livello pan-europeo, include obiettivi di vendita mirati, premi legati alla fidelizzazione, supporto marketing e formazione.

Lo Shinrai Partner Programme di OKI prevede diversi livelli di certificazione che includono: 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.

信賴 **SHINRAI**  
**PARTNER PROGRAMME**

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 con OKI, con i suoi prodotti e i servizi. *"Non vendendo direttamente all'utente finale, i nostri Partner di canale svolgono un ruolo significativo nel nostro modello di business"*, afferma Terry Kawashima, Amministratore Delegato di OKI Europe. *"Fino ad ora abbiamo sostenuto tutto questo con una serie di iniziative locali indipendenti. Il nuovo programma unificato sottolinea il nostro totale impegno verso il canale e la volontà di lavorare insieme per individuare nuove opportunità e costruire un business reciprocamente vantaggioso, come parte integrante di un vero approccio di partnership"*.

*"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"*, conferma Kawashima. *"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."*

### Articoli correlati

- [OKI Systems Italia parte con The Brilliant Tour](#)
- [Computer Gross è distributore di OKI](#)
- [OKI sbarca nel mercato Pos](#)

I contenuti di Channelbiz.it sono disponibili su Google Currents: [iscriviti adesso!](#)

**RIMANI CONNESSO**


ChannelBiz ITALIA



Segui

+1

+ 31



Twitter



Facebook



Google Currents



Google +



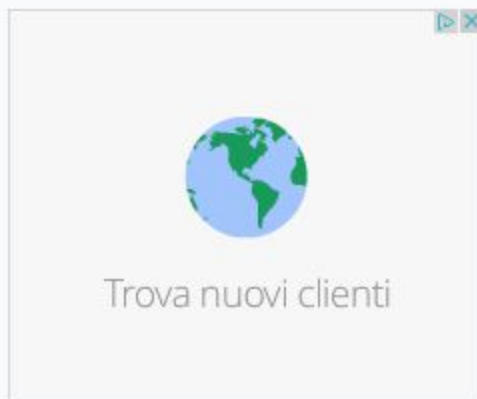
iOS Application



Android Application



Flux RSS


**QUIZ**

- [I domini Internet](#)
- [Windows Xp](#)
- [Come nascono i nomi delle aziende IT?](#)
- [La storia di Huawei](#)

[Altri quiz](#)