

L'iniziativa "Shinrai" mira ad accrescere il numero di Partner Oki attraverso obiettivi di vendita comuni, programmi di vendita e marketing condivisi, premiando la fedeltà

信頼 SHINRAI

PARTNER PROGRAMME

OKI, AL VIA IL NUOVO PROGRAMMA DI CANALE

OKI



TERRY KAWASHIMA, Amministratore Delegato Oki Europe

Si chiama "Shinrai Partner Programme", è il nuovo programma di canale, unificato in tutta Europa, lanciato a inizio giugno da Oki Europe, volto a rafforzare e ad accrescere le relazioni con Partner già fidelizzati e avviare un processo di recruitment per i nuovi.

Il nuovo Shinrai Partner Programme ha come obiettivo il successo, perseguibile grazie a una partnership basata sulla reciproca fiducia tra Oki e la sua community di partner, che permette di aprire 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.

"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".

NUOVI LIVELLI DI CERTIFICAZIONE

Lo Shinrai Partner Programme 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.

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 con il vendor.

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.

"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", riafferma Kawashima. "Tutto ciò andrà a beneficio anche 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".