

EXPLORING THE NEW IT

BOLOGNA BARI TORINO VERONA

IDC CISCO EMC Intel Schneider vMware

CHANNEL city

f t in g+ y p

Cerca sul sito...

CHANNEL city

Reportage Storage Challenges 2014.

Le strategie di Barracuda per l'end user e il canale IT.

Giugno 2014

CHANNEL city

Con Shinrai Partner Programme debutta il nuovo programma di canale OKI

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.

www.channelcity.it - [Vendor](#)

10/06/2014 10:40 Autore: Redazione ChannelCity

[Like](#) [2](#) [Tweet](#) [1](#) [G+](#) [0](#) [Share](#)

Si chiama "Shinrai Partner Programme" ed è il nuovo programma di canale unificato in tutta Europa lanciato da [OKI Europe](#), volto a rafforzare e ad accrescere le relazioni con Partner già fidelizzati e 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.

SHINRAI PARTNER PROGRAMME

信賴 SHINRAI PARTNER PROGRAMME

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 di OKI prevede diversi livelli di certificazione che includono: Executive Partner, Premium Partner, Business Partner, specialisti in E-Commerce e Business Mall 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 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", riassume 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".

Microsoft **NOKIA**

Nokia Lumia 630 è il grande smartphone dal piccolo prezzo

Scopri di più

Tag Cloud

- Analisi
- Cloud computing
- Componenti
- Data center
- Formazione
- Hardware
- Mobility
- Networking
- Nomine
- Programmi di canale
- Risultati finanziari
- Sicurezza
- Software
- Software gestionale
- Stampanti
- Storage
- Tablet Smartphone

Ultime Notizie Vendor

- Samsung, anche in Italia il Galaxy Tab S 07/07/2014
- Trend Micro, il nuovo Global Partner Program velocizza opzioni interessanti per il canale 05/06/2014
- WebSense Triton contro qualsiasi minaccia 25/06/2014
- Kaspersky Lab e Computer Gross per il mercato enterprise 23/06/2014
- QNAP aggiorna il sistema operativo per i turbo NAS 23/06/2014
- WD SATA Express, in mostra i primi hard drive PCI Express 23/06/2014
- Dell, virata decisiva sul canale