

Home

OKI Europe lancia il nuovo programma di canale pan-europeo

07/06/2014 | a cura di Redazione Data Manager Online

[Facebook](#) Mi piace |
 [Google+](#) Condividi |
 [LinkedIn](#) Share |
 [Twitter](#) Tweet |
 [StumbleUpon](#) S+1


 DataManager


 +2.737

CA al centro.



Scopri di più 

Ora Su **TechVIDEOTV**

信頼 **SHINRAI** PARTNER PROGRAMME

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

OKI Europe ha lanciato un nuovo programma di canale unificato in tutta Europa 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 permetta 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 Ltd.** "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."

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 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 con OKI, con i suoi prodotti e i servizi.



Videointervista al Capilano Jerry (Raymond C.) Roberts



Massimo Fubini, ContoLab: il digital direct marketing come la leva strategica per la crescita del business



CTERA Network: intervista a Donato Antonangeli, Regional Director

VEDI TUTTI >>>



Ho scelto di seguire i miei sogni. Per questo ho scelto Canon.

My business, my choice, my Canon.

60€
per il tuo business

Canon è la scelta giusta per il tuo ufficio che pensavi in grande. Scopri ora i vantaggi della gamma per il tuo ufficio.

Canon

Tags Cloud

acquisition Android app Apple big data Cloud cloud computing cybercrime EMC Facebook Google hacker HP IBM iPad iPhone malware Microsoft mobile nomina partnership privacy salute Samsung sicurezza Informatica smartphone social network tablet Twitter

MUSIC & TECH