Giving Shape to Ideas

Konica Minolta Partner Program

SUPPORT PROGRAM 2018

KONICA MINOLTA

Il nuovo Programma di Canale Konica Minolta

La Digital Trasformation sta investendo in maniera sempre più veloce e incisiva il nostro mercato, rendendo in prospettiva non più adeguato il tradizionale approccio commerciale finora utilizzato per alimentare il business legato al mondo Office.
La forte discontinuità col passato impone così a tutti gli attori coinvolti una profonda revisione dei propri modelli di offerta, condizione sine qua non per affrontare un contesto competitivo complesso e sfaccettato e mantenere un'adeguata redditività dei propri investimenti.
A supporto delle strategie progettate per affrontare il cambiamento e strutturare ad hoc le organizzazioni della propria rete di Partner, Konica Minolta presenta il nuovo Programma di Canale 2018, completamente ripensato a misura delle nuove esigenze di mercato.

Il paradigma su cui si impernia il Channel Program si fonda sulla valorizzazione delle competenze necessarie per avviare e sostenere l'integrazione di nuovi ambiti di offerta complementari all'hardware, quali soluzioni e servizi in ambito documentale e IT, come leva strategica di successo e di crescita, con una gamma di servizi su misura per le differenti realtà che compongono la rete dei Partner.

Servizi differenti per obiettivi differenti

Il nuovo modello di Business

ha richiesto di introdurre nuovi criteri e nuovi parametri di valutazione per individuare i differenti bisogni che ogni Partner può evidenziare per sviluppare al meglio le proprie potenzialità.

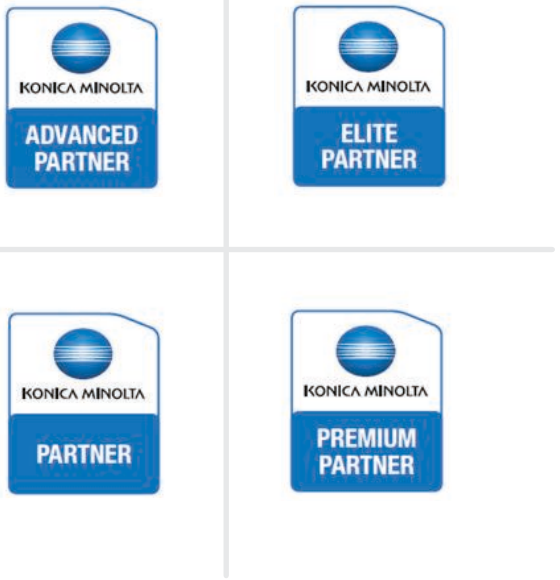
Quattro profili

Per questo motivo sono stati individuati quattro profili principali, costruiti in base alle diverse attitudini e necessità di supporto per l'attuazione delle strategie di differenziazione del business.

Supporti e servizi

La tipologia dei supporti e dei servizi previsti varia quindi in base ai bisogni organizzativi del Partner, con l'obiettivo di soddisfare in modo coerente ed efficace le aspettative per una collaborazione solida e proficua con Konica Minolta.

Le Famiglie del Programma di Canale



Advanced Partner

Gli Advanced Partner sono le organizzazioni della nostra rete che hanno sviluppato significative esperienze nel campo dell'integrazione dell'offerta di hardware con vari servizi e soluzioni, acquisendo le competenze e le risorse adeguate per confrontarsi competitivamente sul mercato.
Gli Advanced Partner hanno a disposizione supporti pensati ad hoc per ampliare il proprio raggio di azione nel mercato individuando insieme a Konica Minolta le migliori opportunità di business.

Elite Partner

Gli Elite Partner sono le realtà della nostra rete considerate già pronte per proporsi alla clientela come fornitori unici di servizi e soluzioni in ambito documentale e IT, in completa sinergia con la strategia di Konica Minolta.
Le risorse e le competenze interne sono state strutturate dal Partner coerentemente con questa value proposition.
L'obiettivo di Konica Minolta è offrire agli Elite Partner i supporti più avanzati e a valore per consolidare le conoscenze e la specializzazione delle proprie organizzazioni ai massimi livelli.

Partner

I Partner sono le aziende che si posizionano nella rete Konica Minolta in qualità di specialisti di sistemi e soluzioni di stampa, con focalizzazione su specifici segmenti e applicazioni di mercato.
I programmi previsti da Konica Minolta per i Partner sono mirati allo sviluppo e al consolidamento della leadership di mercato conseguita grazie all'esperienza e alla qualità del servizio offerto.

Premium Partner

I Premium Partner hanno una posizione consolidata nel proprio mercato di riferimento in ambito Office e si stanno strutturando per adeguare la propria organizzazione all'indirizzamento dell'offerta verso una maggiore rilevanza di servizi e soluzioni come leva di differenziazione competitiva.
Konica Minolta ha preparato un programma strutturato di supporti e formazione per accompagnare il Partner lungo un percorso virtuoso di crescita e acquisizione di nuove competenze strategiche per il successo del proprio business.

I Supporti

BENEFIT RISERVATI AI PARTNER

	ELITE PARTNER	ADVANCED PARTNER	PREMIUM PARTNER	PARTNER
BENEFICI GENERALI				
Bonus Kick back al raggiungimento obiettivi concordati	✓	✓	✓	✓
Programma Factoring	✓	✓	✓	✓
Accesso al programma ASP (Authorised Service Partner)	✓	✓	✓	–
Certificato Partner	✓	✓	✓	✓
Accesso alla Certificazione PP	✓	✓	✓	✓
Accesso alla Certificazione IP	✓	✓	✓	✓
Accesso alle Certificazioni Hybrid	✓	✓	✓	–
Accesso a Contest Incentive	✓	✓	✓	✓
STRATEGIA, SVILUPPO BUSINESS				
Incentivi forza vendita per la proposta di soluzioni e servizi	✓	–	–	–
HR SUPPORT				
Recruitment Commerciali con società esterne	€	€	€	€
ACADEMY				
Per supportarvi nel gestire le vostre sfide di business abbiamo creato un nuovo portale Academy interattivo con una proposta formativa creata ad hoc sulle esigenze dei nostri Partner e in linea con la nuova politica di canale. Alcuni corsi saranno gratuiti, alcuni a pagamento visto l'intervento di società di formazione esterne specializzate. Il catalogo ha una proposta completa di corsi commerciali su prodotti e soluzioni, corsi Hybrid (telemarketing, vendita consulenziale, chiamata efficace ad un prospect), corsi tecnici su prodotti e soluzioni e percorsi manageriali per titolari. Il portale sarà accessibile dal link www.academy.konicaminolta.it e da Smartcontact/dContact.				

✓ Supporto disponibile € Supporto disponibile a pagamento – Supporto non previsto

MARKETING - BENEFITS				
Campagne di co-mktg	✓	✓	€	–
Forum Tecnici e Commerciali	✓	✓	✓	–
Presenza sul sito web konicaminolta.it	✓	✓	✓	✓
Materiali e documentazione di prodotto	✓	✓	✓	✓
Accesso a Konica Minolta Image Database	✓	✓	✓	✓
Accesso a Partner Portal	✓	✓	✓	✓
Materiali promozionali	✓	✓	€	€
Creazione e diffusione Case History	✓	✓	–	–
Assegnazione lead da campagne Konica Minolta	✓	✓	–	–
PRE-SALES				
Installazione soluzioni in show room	✓	✓	✓	€
Supporto prevendita solutions on site	✓	✓	€	€
Supporto prevendita remoto	✓	✓	€	€
Collaborazione su gare con Konica Minolta	✓	✓	–	–
Remote demo	✓	✓	€	€
TECHNICAL SUPPORT - BENEFITS				
Supporto post vendita Solutions	✓	€	€	€
Accesso a Infohub	✓	✓	✓	✓
Accesso a Online training portal (M+)	€	€	€	€
Service Newsletter	✓	✓	✓	✓

✓ Supporto disponibile € Supporto disponibile a pagamento – Supporto non previsto

I Centri Esclusivi Konica Minolta

Fiore all'occhiello delle Certificazioni Konica Minolta, la qualifica di Centro Esclusivo è riservata ai Partner Monobrand e si affianca alla famiglia di appartenenza nel Programma di Canale.
L'impegno a commercializzare esclusivamente sistemi multifunzione Konica Minolta permette di accedere a servizi e supporti aggiuntivi riservati ai Partner Centri Esclusivi.
Sarà sempre a disposizione un canale di comunicazione diretto e privilegiato con la casa madre, una grafica distintiva all'interno della rete indiretta Konica Minolta con una visibilità prioritaria sui nostri strumenti di comunicazione istituzionali, bonus e incentivi aggiuntivi oltre a programmi di formazione e sviluppo business personalizzati.

Benefit Riservati ai centri esclusivi

	ELITE PARTNER	ADVANCED PARTNER	PREMIUM PARTNER	PARTNER
SALES				
Bonus Ricambi Office	✓	✓	✓	✓
Consumabili dedicati A4	✓	✓	✓	✓
STRATEGIA, SVILUPPO BUSINESS				
Informazioni di mercato semestrali	✓	✓	✓	✓
Partecipazione agli eventi internazionali	✓	✓	✓	✓
HR SUPPORT				
Recruitment Commerciali con società esterne	✓	–	✓	✓
ACADEMY				
Per supportarvi nel gestire le vostre sfide di business abbiamo creato un nuovo portale Academy interattivo con una proposta formativa creata ad hoc sulle esigenze dei nostri Partner e in linea con la nuova politica di canale. Alcuni corsi saranno gratuiti, alcuni a pagamento visto l'intervento di società di formazione esterne specializzate. Il catalogo ha una proposta completa di corsi commerciali su prodotti e soluzioni, corsi Hybrid (telemarketing, vendita consulenziale, chiamata efficace ad un prospect), corsi tecnici su prodotti e soluzioni e percorsi manageriali per titolari. Il portale sarà accessibile dal link www.academy.konicaminolta.it e da Smartcontact/dContact.				
MARKETING - BENEFITS				
Acquisizione Data Base (profilati)	✓	✓	✓	✓
Campagne di telemarketing	✓	✓	✓	✓
Posizione privilegiata su Dealer Locator	✓	✓	✓	✓
Assegnazione lead da campagne Konica Minolta	✓	✓	✓	✓
PRE-SALES				
Supporto prevendita solutions on site	✓	✓	✓	–
Supporto prevendita remoto	✓	✓	✓	✓
Accesso a Online training portal (M+)	✓ (free 3 lic)	✓ (free 3 lic)	✓ (free 3 lic)	✓ (free 3 lic)
Service Review	✓	✓	✓	✓

✓ Supporto Centro Esecutivo

– Supporto non previsto

KONICA MINOLTA