

Lenovo partner network

one channel 2010

COLLABORAZIONE DI SUCCESSO. RISERVATA A TUTTI I BUSINESS PARTNER LENOVO.

LENOVO INTRODUCE NUOVI PROGRAMMI PER BUSINESS PARTNER DIVENTANDO COSÌ L'ALLEATO IDEALE

LENOVO È DA SEMPRE IMPEGNATA A PROMUOVERE L'ATTIVITÀ DEI BUSINESS PARTNER, CHE RAPPRESENTA IL 95%* DELLE VENDITE COMPLESSIVE DI LENOVO IN EUROPA. QUESTO IMPEGNO SI CONCRETIZZA ORA IN NUOVI INVESTIMENTI E MODIFICHE SOSTANZIALI IN TUTTI GLI ASPETTI DELLE PROCEDURE DI VENDITA E SUPPORTO AI BUSINESS PARTNER.

UN UNICO PUNTO DI RACCOLTA PER I PRODOTTI TOPSELLER™ E QUELLI IN OFFERTA SPECIALE, IN MODO DA RENDERE PIÙ SEMPLICI E VELOCI LE PROCEDURE DI CONSEGNA E DI DEFINIZIONE DEI PREZZI.

MAGGIORI INCENTIVI SU TUTTI I PRODOTTI LENOVO, PER FACILITARE I GUADAGNI.

TEMPI PIÙ BREVI PER I RIMBORSI, TRA I PIÙ VELOCI NEL SETTORE IT, IN MODO DA MIGLIORARE IL FLUSSO DI CASSA DEI BUSINESS PARTNER.

AMPLIAMENTO DEL TEAM DI VENDITA DEDICATO AI BUSINESS PARTNER, PER SEMPLIFICARE ULTERIORMENTE I RAPPORTI CON LENOVO.

NUOVE INIZIATIVE DI DEMAND GENERATION, PER ATTIRARE NUOVI POTENZIALI CLIENTI PER I BUSINESS PARTNER.

NUOVI STRUMENTI DI CO-MARKETING CHE I BUSINESS PARTNER POSSONO INTEGRARE CON LE PROPRIE ATTIVITÀ PROMOZIONALI PER GENERARE NUOVE OPPORTUNITÀ DI VENDITA.

POSSIBILITÀ PER I BUSINESS PARTNER DI PROPORRE AI CLIENTI I SERVIZI AD ALTO MARGINE DI PROFITTO REALIZZATI DA LENOVO.

www.lenovo.com/partner/it



lenovo®

NEW WORLD. NEW THINKING.™



UNICO PUNTO DI RACCOLTA

I Business Partner potranno mettere a punto offerte speciali con la gamma dei prodotti TopSeller™ Lenovo, in modo da consentire ai clienti di accedere ancora più facilmente alla tecnologia di ultima generazione.

I modelli TopSeller™ costituiscono una selezione di prodotti offerti a prezzi speciali e sempre disponibili presso i distributori per assicurare consegne immediate. Grazie a una procedura di definizione dei prezzi notevolmente semplificata, i partner possono utilizzare questi prodotti per creare offerte speciali e assicurare così ai clienti consegne tempestive. Per le aziende che desiderano configurazioni specifiche, rimane inoltre disponibile il servizio di configurazione Lenovo.

MIGLIORAMENTI AI PROGRAMMI DI INCENTIVI

Sostanziali modifiche ai programmi di incentivi consentono ai partner di guadagnare di più e più facilmente.

Tutti i prodotti Lenovo, compresi i modelli TopSeller™, le offerte speciali e i servizi, nonché la nuova linea di prodotti consumer, sono stati inseriti in un programma di incentivi semplificato per i partner Premium. Poiché tutte le vendite di prodotti Lenovo concorrono ora al raggiungimento degli obiettivi, ottenere i rimborsi sarà molto più semplice.

LIQUIDAZIONE PIÙ RAPIDA DEI RIMBORSI

Consultabili online, i rimborsi vengono erogati dopo tre sole settimane dalla fine del trimestre.

Nessun altro fornitore di PC rimborsa così rapidamente i propri Business Partner. L'importo dei rimborsi, inoltre, può essere verificato online in qualsiasi momento sul nuovo portale Web Lenovo e i pagamenti vengono effettuati direttamente sul conto bancario del Business Partner, riducendo al minimo gli oneri amministrativi. Questo aspetto risulta particolarmente importante in un periodo come quello attuale, in cui il flusso di cassa costituisce per i Business Partner un elemento essenziale.

MAGGIORE SEMPLICITÀ DI VENDITA

Lenovo amplia il team di vendita per offrire ai Business Partner un'unica interfaccia.

Lenovo sta investendo nuove risorse sui Business Partner aumentando il numero di addetti alle vendite a loro disposizione. I Business Partner potranno così usufruire di un unico punto di riferimento per tutti i settori di attività Lenovo. In ogni situazione e con ogni tipo di cliente, anche se è già in contatto con un rappresentante Lenovo o è interessato a un prodotto TopSeller™ o in offerta speciale, il team di vendita dedicato fornirà sempre al Business Partner tutto il supporto necessario.

POTENZIAMENTO DEL MARKETING

Nuovi strumenti di marketing e iniziative di demand generation per attirare nuovi clienti.

Il nuovo programma di marketing Lenovo aumenta il serbatoio di potenziali clienti per i Business Partner e fornisce un prezioso supporto alle vendite. Il rafforzamento delle attività di demand generation e il rinnovamento dei programmi di co-marketing contribuiranno inoltre a rendere più redditizia l'attività dei partner Lenovo.

NUOVI SERVIZI PER I PARTNER

Servizi ideati per accrescere i profitti dei Business Partner Lenovo.

Lenovo ha messo a punto una nuova gamma di servizi con l'obiettivo specifico di favorire la rete dei Business Partner. Ogni PC o server venduto costituisce infatti un'opportunità per ottimizzare i profitti e aumentare la soddisfazione dei clienti grazie all'offerta di servizi adeguati, indipendentemente dal fatto che il cliente sia un utente privato, una piccola azienda o una grande impresa. I servizi inseriti nel programma di incentivi per i partner Lenovo costituiranno per i Business Partner un'inesauribile fonte di vantaggi.

DOMANDE FREQUENTI DEI BUSINESS PARTNER LENOVO.

COSA SI INTENDE PER "UNICO PUNTO DI RACCOLTA"?

In precedenza, i prodotti TopSeller™ Lenovo non potevano essere inclusi in offerte speciali. Oggi, oltre a fornire tecnologie innovative, prezzi estremamente competitivi e una consegna immediata, possono anche essere combinati in offerte speciali. In questo modo, i partner Lenovo potranno creare offerte speciali per le grandi aziende basandosi su un unico stock di prodotti.

È ANCORA POSSIBILE REALIZZARE CONFIGURAZIONI PERSONALIZZATE IN FUNZIONE DELLE ESIGENZE SPECIFICHE DEI CLIENTI?

Sì. Questo tipo di sistema sarà disponibile in tempi un po' più lunghi, ma eventuali configurazioni non in stock potranno ancora essere ordinate a Lenovo. Per informazioni dettagliate, è possibile contattare il proprio rappresentante commerciale.

IN CHE MODO È POSSIBILE RICHIEDERE UN'OFFERTA SPECIALE?

È sufficiente contattare il proprio rappresentante commerciale e aver accettato i termini e le condizioni. È inoltre necessario firmare il Lenovo Business Agreement (se non ancora firmato) all'indirizzo www.lenovo.com/partner/it

I MODELLI TOPSELLER™ SONO GLI UNICI PRODOTTI VALIDI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI PREVISTI PER I PARTNER PREMIUM?

No. Proprio nell'ottica di un miglioramento dei programmi riservati ai partner, Lenovo ha stabilito che tutti i prodotti contribuiranno al raggiungimento degli obiettivi, inclusi i modelli TopSeller™, le offerte speciali, i servizi e le opzioni, per entrambi i brand THINK e IDEA. I rimborsi sono basati solo sui prodotti per aziende (famiglia Think). Verrà definito un obiettivo separato per i servizi e le opzioni, che consentirà di ottenere un contributo aggiuntivo dell'1% del fatturato totale.

CHI PUÒ PARTECIPARE AI PROGRAMMI DI RIMBORSI E INCENTIVI LENOVO?

Tutti i partner Premium Lenovo possono aderire ai programmi di rimborsi e incentivi Lenovo. Per diventare un Business Partner Premium, è necessario essere un partner Lenovo registrato e acquistare annualmente almeno \$ 100.000 di prodotti TopSeller™ o \$ 150.000 di soluzioni Lenovo, anche tramite Distributori autorizzati, nonché effettuare la formazione online e concordare un Business Plan con Lenovo.

È STATO PREVISTO DA LENOVO UN AUMENTO DELLE RISORSE DA DESTINARE AI BUSINESS PARTNER?

Sì. Per semplificare l'attività dei Business Partner, Lenovo ha aumentato il numero dei rappresentanti dedicati, disponibili a offrire tutta l'assistenza necessaria sia per i prodotti TopSeller™ che per le offerte speciali. Tutti i partner Premium potranno quindi affidarsi a un rappresentante Lenovo personale.

IN CHE MODO È STATO POTENZIATO IL MARKETING LENOVO?

Lenovo ha focalizzato le risorse di demand generation nel settore delle piccole e medie imprese, allo scopo di semplificare il processo di collaborazione e aumentare

le opportunità di vendita dei Business Partner. Lenovo contatterà inoltre ogni singolo Business Partner in base alla categoria di clienti a cui si rivolge. Lenovo, infine, ha introdotto un nuovo processo di co-marketing per fornire ai partner un prezioso strumento per mantenere i contatti con i clienti e generare così nuove opportunità di vendita.

QUESTO SIGNIFICA CHE I CLIENTI NON RICEVERANNO PIÙ DUE PREZZI DISTINTI DAL SETTORE MARKETING LENOVO?

Sì. I clienti non riceveranno più due comunicazioni di marketing distinte con prezzi diversi.

IN CHE MODO È POSSIBILE PARTECIPARE AL PROGRAMMA DI DEMAND GENERATION LENOVO E ACQUISIRE COSÌ POTENZIALI CLIENTI?

Lenovo collabora con vari partner in ogni Paese. Per informazioni sulle opportunità a livello locale, è possibile contattare il personale di vendita dedicato ai Business Partner.

QUALI STRUMENTI E MATERIALI DI MARKETING LENOVO VENGONO FORNITI AI BUSINESS PARTNER?

Lenovo fornisce un'ampia gamma di materiali di marketing, tra cui pubblicazioni, immagini e messaggi, nonché modelli scaricabili e personalizzabili (banner Web, opuscoli e brochure Lenovo) da utilizzare nell'ambito delle proprie attività di demand generation. È possibile accedere a questo materiale tramite il sito Web www.lenovo.com/partner/it

OLTRE ALL'ESTENSIONE DELLA GARANZIA, QUALI ALTRI SERVIZI VENGONO OFFERTI DA LENOVO AI BUSINESS PARTNER?

I servizi sviluppati da Lenovo per i Business Partner interessano tutte le fasi del ciclo di vita dei sistemi. Gestione delle immagini software, implementazione, protezione, supporto e recupero delle risorse: ogni singolo aspetto dell'attività dei Business Partner è coperto da un apposito servizio. Per ulteriori informazioni, contattare il proprio rappresentante o visitare il sito Web www.lenovo.com/partner/it

I BUSINESS PARTNER SARANNO IN COMPETIZIONE CON LENOVO PER LA VENDITA DEI SERVIZI?

Lenovo riconosce ai Business Partner la possibilità di offrire servizi propri e non intende in alcun modo sostituirli. Lenovo desidera piuttosto mettere a punto una gamma di servizi che i Business Partner possono scegliere di integrare nelle proprie offerte o proporre singolarmente per ottenere ottimi profitti con pochi rischi. Se un cliente contatta direttamente Lenovo per un servizio, Lenovo cercherà di fornirlo in collaborazione con un Business Partner.

COME È POSSIBILE OTTENERE INFORMAZIONI PIÙ DETTAGLIATE?

Accedendo al sito Web del programma Lenovo Partner Network all'indirizzo www.lenovo.com/partner/it oppure contattando il proprio rappresentante Lenovo.

lenovo®

NEW WORLD. NEW THINKING.™

www.lenovo.com/partner/it