

PARTNERSFIRST™

PRZEGLĄD PROGRAMU

PARTNERSFIRST TO PROGRAM PATRONACKI SPECJALNIE OPRACOWANY DLA NASZYCH PARTNERÓW, ABY POMAGAĆ IM PODNOSIĆ WARTOŚĆ SPECJALISTYCZNYCH ROZWIĄZAŃ DO DRUKU FIRMY ZEBRA™ I ZWIĘKSZAĆ ZADOWOLENIE KLIENTÓW.

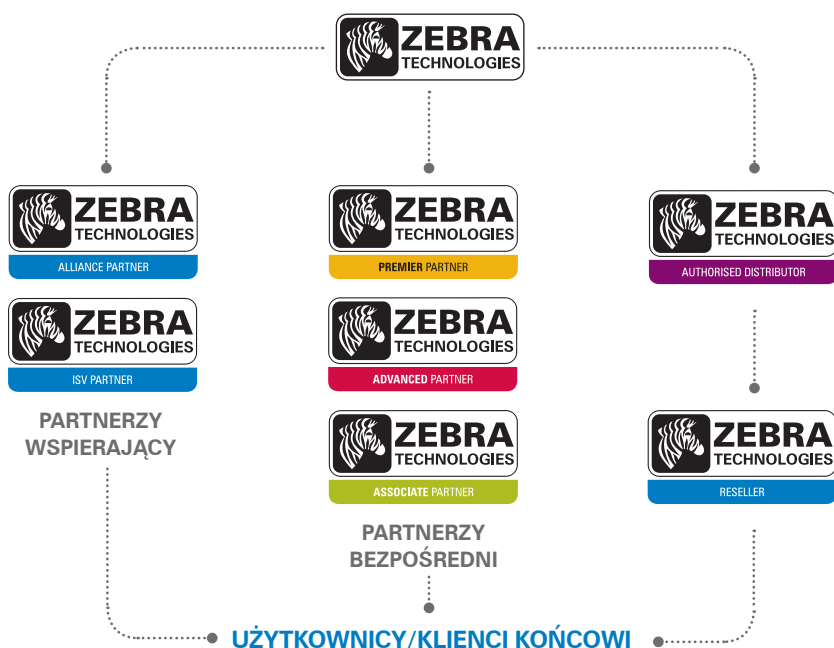
Główne cele programu PartnersFirst w regionie EMEA:

- Tworzenie podstaw dla spójnego i przejrzystego programu partnerskiego w całym regionie EMEA
- Wyróżnianie i nagradzanie wartości, wiedzy i doświadczenia partnerów handlowych odpowiednio do ich zaangażowania we współpracę z firmą Zebra
- Zapewnianie marż motywujących partnerów do inwestowania w produkty Zebry
- Udostępnianie partnerom szerokiego zakresu cennych korzyści pomagających im w zwiększaniu zysków, poszerzaniu wiedzy i zdobywaniu nowych rynków zbytu

Zebra z pełnym zaangażowaniem rozwija program PartnersFirst, aby zapewniał on zawsze solidną podstawę pomagającą naszym partnerom prowadzić stabilną działalność. Z tego względu dostępnych jest szereg różnych kategorii uczestnictwa w programie, odpowiednich dla partnerów o różnych możliwościach i zakresach doświadczenia.

Uczestnictwo w programie PartnersFirst jest aktualizowane co roku, aby zapewnić zgodność zaangażowania i umiejętności partnerów z wymaganiami określonymi w programie. Zebra zastrzega sobie prawo do zmiany statusu partnera w zależności od realizowania przez niego wymagań programowych.

Niniejszy dokument przedstawia w zarysie program PartnersFirst w regionie EMEA i obejmuje informacje o wymaganiach i korzyściach związanych z uczestnictwem w poszczególnych kategoriach programu.



SEE MORE. DO MORE.

PARTNERSFIRST



Kategoria dla dystrybutorów współpracujących bezpośrednio z firmą Zebra i zaopatrujących tylko resellerów, nie użytkowników końcowych

Resellerami firmy Zebra są przedsiębiorstwa zaopatrujące się u autoryzowanych dystrybutorów firmy Zebra i posiadające specjalne logo udostępniane przez firmę Zebra

WYMAGANIA PROGRAMU

Minimalna wartość zakupów*	Zależnie od regionu	–
Sprzedaż	Tylko resellerom (nie użytkownikom końcowym)	–
Sprawozdawczość	Sprawozdania o sprzedaży resellerom/zapasach	–
Biznes plan	Wymagany	–
Dedykowany zespół wsparcia	Wsparcie techniczne i handlowe	Wsparcie handlowe
Umowa o dystrybucji	Podpisana i oddana firmie Zebra Technologies Europe Limited	–

KORZYŚCI DLA PARTNERÓW

Prawo używania logo partnera firmy Zebra	✓	✓
Wpis w portalu www.zebra.com	✓	Zależnie od regionu
Możliwość wykorzystywania materiałów handlowych i marketingowych Zebry	✓	✓
Dostęp do witryn zastrzeżonych dla partnerów Zebry	✓	✓
Informacje o potencjalnych klientach	✓	✓
Przedstawiciel ds. klientów	Dedykowany	Dostęp na życzenie
Wsparcie przedsprzedażne	✓	Dostęp na życzenie
Pomoc techniczna	✓	✓
Szkolenia	Kursy w placówce i internetowe moduły szkoleniowe w Portalu Szkoleń Zebry	Zapisy u autoryzowanych dystrybutorów
Rabaty*	Na poziomie dla dystrybutorów	–
Możliwość dofinansowania działań marketingowych*	Podlega zatwierdzeniu	–
Dostęp do bonifikat*	Podlega zatwierdzeniu	–
Rabaty na urządzenia demonstracyjne	✓	–
Rotacja zapasów	✓	–
Ochrona cen	✓	–
Dostęp do przedstawicieli handlowych z Działu Sprzedaży Wewnętrznej (ISR)	✓	–

* Dodatkowe informacje można uzyskać od przedstawiciela firmy Zebra.

PRZEGLĄD PROGRAMU

Dla firm współpracujących bezpośrednio z firmą Zebra, kupujących i odsprzedających produkty Zebry



WYMAGANIA PROGRAMU

Minimalna wartość przychodów*	Na poziomie Premier Partner	Na poziomie Advanced Partner	Na poziomie Associate Partner
Biznes plan	Wymagany	–	–
Dedykowany personel techniczny	3	2	1
Przedstawiciele handlowi	5	3	–
Status Autoryzowanego Serwisu ZASP	Dostępny	Dostępny	Dostępny
Sprzedaż produktów do automatycznej identyfikacji/POS	20% łącznych przychodów	20% łącznych przychodów	20% łącznych przychodów

KORZYŚCI DLA PARTNERÓW

Prawo używania logo partnera firmy Zebra	✓	✓	✓
Wpis w portalu www.zebra.com	✓	✓	✓
Możliwość wykorzystywania materiałów handlowych i marketingowych Zebry	✓	✓	✓
Dostęp do witryn zastrzeżonych dla partnerów Zebry	✓	✓	✓
Informacje o potencjalnych klientach	✓	✓	✓
Przedstawiciel ds. klientów	Dedykowany	Dedykowany	Dedykowany
Wsparcie przedsprzedażne	✓	✓	✓
Pomoc techniczna	✓	✓	✓
Szkolenia	✓	✓	✓
Rabaty*	Na poziomie Premier	Na poziomie Advanced	Na poziomie Associate
Możliwość dofinansowania działań marketingowych*	✓	✓	✓
Rabaty na urządzenia demonstracyjne	✓	✓	✓
Dostęp do przedstawicieli handlowych z Działu Sprzedaży Wewnętrznej (ISR)	✓	✓	✓

DODATKOWE SPECJALIZACJE

	RFID, Materiały Eksploatacyjne, Kioski, Karty	RFID, Materiały Eksploatacyjne, Kioski, Karty	RFID, Materiały Eksploatacyjne, Kioski, Karty
--	---	---	---

* Dodatkowe informacje można uzyskać od przedstawiciela firmy Zebra.

PARTNERSFIRST

Program ZASP (Autoryzowany Serwis Firmy Zebra) przeznaczony jest dla bezpośrednich resellerów, którzy są autoryzowani do świadczenia usług serwisowych i wsparcia dla produktów firmy Zebra



WYMAGANIA PROGRAMU	
Autoryzowani serwisanci (Zebra Authorised Service Engineer – ZASE)	Min. 2–3, zależnie od regionu i produktów
Okresowe testy sprawdzające serwisantów ZASE	Co 2 lata
W ofercie reakcja na zgłoszenia tego samego dnia	✓
Minimalne zapasy części zamiennych*	✓
Obsługa całej linii produktów Zebra	✓
Stosowanie, sprzedaż i promowanie oryginalnych głowic drukujących i części zamiennych Zebry	✓
Oferowanie pełnego zestawu usług	✓
Naprawy u klienta	✓
Bezpośrednia współpraca handlowa z firmą Zebra	✓
KORZYŚCI DLA PARTNERÓW	
Prawo używania logo partnera firmy Zebra	✓
Wpis w portalu www.zebra.com	✓
Dostęp do Bazy Wiedzy Centrum Pomocy Technicznej firmy Zebra	✓
Pomoc techniczna	✓
Szkolenia	Kursy w placówce i internetowe moduły szkoleniowe w Portalu Szkoleń Zebry
Rabaty*	Głowice drukujące i części zamienne
Rotacja zapasów	Części zamienne
Biuletyny techniczne	✓
Prawo do wykonywania napraw drukarek Zebra	✓
Zwrot kosztów części do napraw gwarancyjnych	✓
Bezpłatne instrukcje serwisowe w Internecie	✓

Dla firm, które nie sprzedają produktów marki Zebra, ale oferują produkty uzupełniające ofertę firmy Zebra



WYMAGANIA PROGRAMU	
Informacje o planach na poszczególne miesiące	✓
Ocena działalności co pół roku	✓
Wzmianka o firmie Zebra na stronie internetowej partnera	✓
KORZYŚCI DLA PARTNERÓW	
Prawo używania logo partnera firmy Zebra	✓
Możliwość wykorzystywania materiałów handlowych i marketingowych Zebry	✓
Dostęp do przedstawiciela ds. klientów	✓
Wsparcie przedsprzedażne	✓
Pomoc techniczna	✓
Szkolenia	✓

* Dodatkowe informacje można uzyskać od przedstawiciela firmy Zebra.

PRZEGLĄD PROGRAMU

Dla firm zajmujących się projektowaniem i sprzedażą oprogramowania, które obejmuje produkt Zebra jako część kompletnego rozwiązania



WYMAGANIA PROGRAMU	
Koncentracja na oprogramowaniu i usługach (co najmniej 75% przychodów z tego obszaru działalności)	✓
Promowanie firmy Zebra na własnej witrynie internetowej	✓
Wyznaczony przedstawiciel do kontaktu z Zebra w sprawach technicznych	✓
Sprzedaż aplikacji, które potencjalnie wymagają produktu Zebra jako elementu kompletnego rozwiązania	✓
KORZYŚCI DLA PARTNERÓW	
Dostęp do dedykowanych specjalistów technicznych ds. ISV	✓
Dostęp 24x7 do Portalu Wsparcia firmy Zebra	✓
Możliwość wypożyczenia produktów do testowania i prezentacji	✓
Dostęp do resellerów i globalnej sieci dystrybucji firmy Zebra	✓
Możliwość nawiązania kontaktów z partnerami strategicznymi (Alliance Partner) firmy Zebra	✓
Dostęp do informacji o potencjalnych klientach w miarę możliwości	✓
Możliwość włączenia informacji o firmie do studiów przypadków i działań PR	✓
Prawo używania logo partnera firmy Zebra i personalizowanych materiałów marketingowych Zebra	✓
Możliwość prowadzenia wspólnych działań marketingowych i dofinansowania na potrzeby marketingu (MDF)	✓

Specjalistyczne kategorie programu podkreślające odpowiednie specjalizacje partnerów bezpośrednich



WYMAGANIA PROGRAMU				
Minimalna wartość przychodów*	-	✓	✓	✓
Biznes Plan	-	-	✓	✓
Możliwości wsparcia technicznego	✓	✓	✓	✓
Zapasy urządzeń demonstracyjnych	✓	✓	✓	✓
Uczestnictwo w podstawowych szkoleniach produktowo/handlowych	-	-	✓	✓
KORZYŚCI DLA PARTNERÓW				
Prawo używania logo partnera firmy Zebra	✓	✓	✓	✓
Wpis w portalu www.zebra.com	✓	✓	✓	✓
Możliwość wykorzystywania materiałów handlowych i marketingowych Zebra	✓	✓	✓	✓
Informacje o potencjalnych klientach	✓	✓	✓	✓
Pomoc techniczna	✓	✓	✓	✓
Szkolenia na temat określonych produktów	✓	✓	✓	✓
Rabaty*	Na poziomie dla Partnerów ds. RFID	Na poziomie dla Partnerów ds. Kiosków	Na poziomie dla Partnerów ds. Kart	Na poziomie dla Partnerów ds. Mat. Eksp.

* Dodatkowe informacje można uzyskać od przedstawiciela firmy Zebra.

Zebra wyróżnia i nagradza swoich partnerów w ramach programu partnerskiego PartnersFirst. Uczestnicy programu PartnersFirst otrzymują określone korzyści odpowiednio do swojego statusu i spełniania wymagań programu.

KORZYŚCI DLA PARTNERÓW	
Logo firmy Zebra	Partnerzy Zebry mają prawo do umieszczania odpowiedniego logo firmy Zebra na swoich materiałach handlowych i marketingowych w celu promowania swojej współpracy z Zebra.
Materiały handlowe i marketingowe Zebry	Zebra pragnie pomagać swoim partnerom w promowaniu ich własnej firmy w zwycięskiej walce z konkurencją i wspierać ich działania w zakresie pozyskiwania klientów. Partnerzy Zebry mają dostęp do bogatego zasobu materiałów handlowych firmy Zebra przygotowywanych dla określonych produktów, rynków i zastosowań. Dostępne są m.in. studia przypadków, opracowania techniczno-analityczne, zestawy próbek etykiet, przewodniki o pozycjonowaniu poszczególnych produktów i zestawienia danych. Ponadto materiały marketingowe Zebry obejmują banery internetowe, e-maile i materiały promocyjne. Wiele z nich można personalizować, umieszczając na nich logo i dane kontaktowe własnej firmy. Funkcja personalizacji dostępna jest w naszym portalu marketingowym MarketingStore dla wszystkich uczestników programu PartnersFirst, którzy mogą za jego pomocą tworzyć kampanie i korespondencję marketingową poświęconą określonym produktom całkowicie bezpłatnie!
Informacje o potencjalnych klientach	Uczestnicy programu PartnersFirst mogą mieć dostęp do informacji o potencjalnych klientach zidentyfikowanych przez dział marketingu korporacyjnego firmy Zebra. Udostępnianie informacji o potencjalnych klientach zależy od wymagań użytkownika końcowego dotyczących m.in. linii produktów, rynku branżowego i zastosowania.
Kontakt z przedstawicielem ds. klientów	Uczestnicy programu PartnersFirst mają dostęp do przedstawiciela firmy Zebra ds. klientów (Account Manager) oraz do specjalistów ds. produktów na swoim lokalnym rynku, którzy zapewniają wsparcie w realizacji konkretnych projektów. Oferują oni wiedzę i doświadczenie w zakresie produktów i kwestii technicznych i służą pomocą w rozwijaniu sprzedaży produktów Zebry.
Pomoc techniczna	Wielojęzyczny zespół pomocy technicznej w centrali Zebry dla regionu EMEA zapewnia uczestnikom programu PartnersFirst pomoc techniczną. Ponadto partnerzy Zebry mają dostęp do dedykowanego internetowego systemu pomocy technicznej oraz lokalnych specjalistów technicznych.
Szkolenia	Uczestnicy programu PartnersFirst mogą rezerwować techniczne kursy szkoleniowe bezpośrednio lub u autoryzowanych dystrybutorów. Lokalny zespół handlowy Zebry może zapewnić dodatkowe szkolenie. Niektóre kursy szkoleniowe poświęcone określonym produktom są dostępne w Internecie.
Aktualne informacje dla partnerów od firmy Zebra	Uczestnicy programu PartnersFirst otrzymują bezpośrednio z Działu Marketingu firmy Zebra wiadomości dotyczące produktów i technologii, przykładów zastosowań oraz trendów i zmian rynkowych, dzięki czemu mają zawsze zapewnione aktualne informacje i wsparcie w zakresie sprzedaży produktów Zebry.
Imprezy firmy Zebra	Zebra organizuje różne imprezy w całym regionie EMEA. Są one dla partnerów okazją do spotkania z kadrą kierowniczą firmy Zebra i zapoznania się z najnowszymi wiadomościami na temat produktów, technologii i rynków.
Wpis w portalu www.zebra.com	Uczestnicy programu PartnersFirst mogą umieścić dane swojej firmy w portalu www.zebra.com , co umożliwi użytkownikom końcowym wyszukanie partnera zlokalizowanego najbliżej. Funkcja ta jest zależna od regionu.

ZOSTAŃ PARTNEREM ZEBRY!

Aby przystąpić do programu PartnersFirst, wejdź do portalu www.zebrapartner.com, wybierz link „Zebra Partner Registration” (Rejestracja w programie partnerskim firmy Zebra), a następnie postępuj zgodnie ze wskazówkami, aby rozpocząć rejestrację swojej firmy.

Jeśli chcesz najpierw dowiedzieć się więcej o programie PartnersFirst, skontaktuj się ze swoim dystrybutorem lub lokalnym biurem Zebry albo wyślij e-mail do emeachannelmarketing@zebra.com



Dane kontaktowe biur regionalnych – > Company Information (Informacje o firmie) > Worldwide Locations (Placówki na świecie)
Internet – www.zebra.com www.zebrapartner.com