

Praim Partner Programme

Lo scopo del seguente programma è quello di creare una rete strategica di partner affidabili e specializzati a cui affidare le opportunità provenienti dal mercato. Aderendo al programma, miglioreremo la nostra collaborazione e la vostra esperienza con le soluzioni Praim. Essere parte del programma mette in evidenza le vostre competenze e la scelta strategica per la soluzione Praim.

Riceverete strumenti specifici per tenervi sempre aggiornati in tutte le nostre area d'offerta ed offrire ai clienti un servizio più professionale e competente incentrato sulle soluzioni Praim. In definitiva, questo significa instaurare relazioni più solide e affidabili con i nostri clienti finali.

Cosa offre il programma?

- **Formazione tecnica e commerciale** sui prodotti Praim.
- **Collaborazione marketing** per sviluppare e sbloccare nuove opportunità di vendita.
- **Supporto congiunto di vendita e prevendita.**
- **Sviluppo e promozione del partner**
- **Segnalazione al partner delle nuove opportunità** generate da web, fiere e richieste
- **Protezione sulle trattative registrate** e scontistica a progetto
- **Rebates** (solo Gold Partners)

A chi è indirizzato il programma?

A tutti i rivenditori di Information Technology (Dealers) interessati ad offrire ai propri clienti i prodotti Praim. La richiesta di adesione al programma può essere inviata direttamente a Praim oppure ad uno dei nostri distributori autorizzati.

Quali sono i requisiti per aderire al programma?

I requisiti differiscono a seconda del livello di impegno e del coinvolgimento del partner (vedi tabella seguente). La registrazione nell'area My Praim sul sito web di Praim è obbligatoria a tutti i livelli, insieme alla conformità ai termini del nostro accordo per i partner di canale.

Questi due punti rapidi consentono di diventare un Praim Authorised Partner ed iniziare immediatamente a vendere i prodotti Praim.

Il programma è strutturato su 3 livelli. Ogni livello riflette il grado di impegno, conoscenza, competenza e focus del partner.

Praim Authorised Partner	Praim Silver Partner	Praim Gold Partner
PAP	PSP	PGP

Nella tabella seguente sono elencati i principali requisiti e vantaggi:

Requisiti	PAP	PSP	PGP
Azienda registrata nella rivendita di prodotti informatici	✓	✓	✓
Accettazione delle condizioni generali di vendita Praim Questo è il primo passo obbligatorio per diventare un Praim Authorised Partner.	✓	✓	✓
Obiettivo annuo di vendita Il livello Gold richiede un target di vendita annuo concordato in modo indipendente con ciascun partner ed è stato progettato per stimolare la crescita, garantendo una proposta consistente e lo sviluppo del marchio Praim.	-	10.000 € / anno	Da definire con il partner
Formazione tecnica e vendite Questi sono strumenti essenziali per raggiungere il più alto livello di partnership. Imparerete il valore ed i vantaggi che offrono le soluzioni Praim e come possiamo aiutarvi a trovare e finalizzare nuove opportunità di business.	Non obbligatori	2 sales update e 2 tech update all'anno	2 sales update e 2 tech update all'anno
Competenza sulle principali infrastrutture Cloud, VDI, Citrix, VMware e Microsoft L'attenzione e la conoscenza di queste tecnologie sono elementi essenziali per massimizzare il valore complessivo dell'offerta combinata con i prodotti Praim al cliente finale.	-	✓	✓
Pubblicazione del logo, dei prodotti e dei servizi di Praim sul sito Partner	-	✓	✓

Vantaggi	PAP	PSP	PGP
<p>Praim Partner Logo</p> <p>Praim fornisce ai partner un logo ufficiale per evidenziare il livello specifico di competenza. Questo è uno strumento prezioso ed essenziale per i partner che vogliono mostrare ai propri clienti il loro impegno e le loro competenze sulla tecnologia Praim.</p>	PAP	PSP	PGP
<p>Accesso area My Praim</p> <p>Praim fornisce un accesso dedicato all'area riservata a tutti i partner registrati. Nell'area My Praim, i partner possono accedere a tutte le informazioni sui prodotti software e hardware. Inoltre, l'area riservata garantisce un accesso più rapido e più diretto al supporto tecnico ed al programma di registrazione trattative.</p>	✓	✓	✓
<p>Registrazione della trattativa - Deal Registration</p> <p>La registrazione della trattativa viene inviata tramite il portale online (area My Praim). Il programma offre protezione e migliori prezzi per offerte specifiche.</p>	✓	✓	✓
<p>Area dedicata per i partner Silver e Gold sul sito web Praim</p> <p>Area web dedicata e evidenziata per i livelli più alti della partnership.</p>	-	✓	✓
<p>Market Development Funds (MDF)</p> <p>Fondi discrezionali disponibili per i partner per attività di marketing congiunte come fiere, eventi, mailing, ecc. MDF sono concessi in seguito alla presentazione e all'approvazione di una richiesta ufficiale di contribuzione.</p>	-	✓	✓
<p>Priorità nell'assegnazione di lead</p> <p>I partner usufruiscono di segnalazioni di opportunità (lead) provenienti direttamente da Praim e dalle attività di marketing dei distributori. Queste opportunità di business sono assegnate ai partner in base a: preferenze mostrate dai clienti, territorialità e competenza del partner.</p>	-	✓	✓
<p>Prodotti Not For Resale (NFR)</p> <p>Sono riservati prezzi speciali su prodotti NFR per i partner Silver e Gold. Il numero di prodotti NFR è limitato e concordato con il partner.</p>	-	✓	✓
<p>Accesso preferenziale alle risorse di supporto tecnico</p> <p>Il supporto tecnico viene fornito gratuitamente a tutti i partner indipendentemente dal livello di partnership. Tuttavia, Silver e Gold Partners hanno una priorità più elevata rispetto all'Authorised Partner.</p>	-	✓	✓
<p>Supporto prevendita</p> <p>Praim mette a disposizione un team tecnico di esperti per sostenere i partner nelle attività pre-vendita, supporto ed assistenze nelle visite al cliente.</p>	-	✓	✓
<p>Anteprima su nuovi prodotti e roadmaps</p> <p>I partner Silver e Gold possono avere un'anteprima su nuovi prodotti nonché l'accesso alle informazioni di roadmap con accordo NDA.</p>	-	✓	✓
<p>Rebates</p> <p>Praim si accorda su obiettivi di vendita e di rebate annuali individualmente con il partner Gold.</p>	-	-	✓