

新价值渠道计划：与 DATALOGIC MOBILE合作的最佳途径

Bologna April 1, 2009 – Datalogic Mobile宣布推出新的价值渠道计划，专注于全球的价值合作伙伴，

Datalogic Mobile推出新的价值渠道计划，致力满足最终用户的需要，提供最佳的解决方案，授权予每一针对合作伙伴的具体需求，独特性和实力，价值渠道计划基于新价值伙伴的明确区分：价值分销合作伙伴 Mobile的最佳经销商提供特别优惠：作为授权合作伙伴，他们获得一系列的重点服务。

价值分销合作伙伴是大的全球分销商和本地的顶级分销商，集中为世界各地所有类型和规模的公司提供价值解决方案合作伙伴的忠诚，和对营商环境的深入了解真正为业务增值。价值渠道计划以首选的定价，价值分销合作伙伴和价值解决方案合作伙伴都经过Datalogic Mobile认证：给技术和销售人员各种各样的「新价值渠道计划增强了对所有渠道合作伙伴的承诺，并为他们提供新的工具和服务，以期改善他们 Fedrigo说。「所有业务合作伙伴都正在不断寻找支持他们的商业精神的制造商，以建立牢固的关系：我新价值渠道计划，让我们的合作伙伴网络更具竞争优势和价值，通过利用Datalogic Mobile的内部和网」价值渠道计划的利益配套，包括一些新的重要特点：

「直接联系」给注册合作伙伴获得Datalogic Mobile内部资源的方法，是技术亦不能取代的：人。直接取新的在线订购系统是一种简单、快速、准确的订单管理方法，合作伙伴可以节省时间，减少错误和让订单此外，在最新的服务计划EASEOFCARE， Datalogic Mobile会为您打点一切，给您快速、简便、高效的服新价值渠道计划的利益配套，包括Datalogic Mobile合作伙伴一直依赖的综合利益和支持，以及一系列广有关新价值渠道计划的详情，请上：http://www.mobile.datalogic.com/page_pag_pg550_13.html