

LE NOUVEAU « VALUE CHANNEL PROGRAM » : LE MEILLEUR MOYEN DE TRAVAILLER AVEC DATALOGIC MOBILE

Les Ulis, le 1er avril, 2009 - Datalogic Mobile annonce le lancement du nouveau « Value Channel Program » consacré à ses « VALUE PARTNERS » à l'échelon mondial, confirmant ainsi sa vocation à commercialiser des solutions en passant par le circuit.

Par ce nouveau « Value Channel Program », Datalogic Mobile veut répondre aux besoins des clients finaux en leur apportant la meilleure solution, en impliquant encore plus chacun de ses partenaires et en renforçant sa position d'entreprise avec laquelle il est agréable de travailler.

Adapté aux besoins spécifiques des partenaires, à leur caractère unique et à leurs points forts, le « Value Channel Program » repose sur une distinction nette entre les nouveaux VALUE PARTNERS : « Value Distribution Partner », « Value Solution Partner » et « Authorized Partner ». Tous profiteront d'avantages spécifiquement adaptés pour trouver le moyen le plus simple et le plus efficace de conquérir des clients et des marchés cibles.

Les « Value Distribution Partners » sont de grands distributeurs mondiaux et distributeurs locaux qui transmettent les évolutions importantes de l'industrie aux entreprises, quels qu'en soient leur type, leur taille et leur implantation géographique. En fournissant une vraie valeur ajoutée sur le plan logistique, elles assurent une couverture étendue pour toucher des revendeurs et des utilisateurs finaux sur tous les secteurs de marché et en tous lieux. Pour maintenir la croissance de leur chiffre d'affaires et leur fournir un avantage concurrentiel, le « Value Channel Program » leur offre l'option qui récompense la visibilité sur les stocks et sur les ventes.

Les « Value Solution Partners » sont ceux qui apportent une vraie valeur ajoutée à l'entreprise grâce à leur fidélité et à leur environnement professionnel. Le « Value Channel Program » récompense leur approche centrée sur les clients par une tarification, des outils et une assistance privilégiée. Le programme leur offre toute une gamme d'avantages pour les stimuler et les aider à toutes les étapes de négociation et conclusion des marchés.

Le « Value Distribution Partner » et le « Value Solution Partner » sont tous deux CERTIFIES par Datalogic Mobile : une grande diversité de stages de formation dans les disciplines à la fois techniques et commerciales garantissent aux revendeurs et clients finaux qu'en travaillant avec un « VALUE PARTNER », ils trouveront chez eux la compétence, l'expérience et la fiabilité de Datalogic Mobile ainsi que tous les éléments-clés qui permettent à Datalogic Mobile de se classer parmi les leaders mondiaux du marché.

"Le nouveau Value Channel Program constitue pour nous un engagement fort aux côtés de nos partenaires. Nous les amènerons à améliorer leurs résultats sur les lignes de produit supérieures comme sur celles grand public", déclare Gian Paolo Fedrigo, Directeur Général de Datalogic Mobile. "Les partenaires sont à la recherche d'une relation forte avec un industriel qui soutienne intégralement

leur modèle de gestion d'entreprise. Notre nouveau Channel Program communique la passion Datalogic Mobile à notre communauté, apportant à nos partenaires une valeur ajoutée bien réelle à travers une relation profonde, il simplifie davantage encore la coopération avec la famille Datalogic Mobile."

Le nouveau « Value Channel Program » apporte à notre réseau de partenaires un avantage concurrentiel en s'appuyant sur les ressources internes et en ligne de Datalogic Mobile, en développant les marchés potentiels et en diminuant les efforts de prospection commerciale et les frais généraux. Les « VALUE PARTNERS » bénéficieront également de conditions spécifiques sur le nouveau tarif officiel Datalogic Mobile pour 2009, ce qui garantit une compétitivité et des marges accrues.

Les nombreux avantages apportés par le « Value Channel Program » présentent quelques nouvelles caractéristiques importantes :

La connexion directe avec Datalogic Mobile « DIRECT CONNECTION », confère aux revendeurs inscrits l'accès à une ressource Datalogic Mobile interne que la technologie ne peut remplacer : les personnes. DIRECT CONNECTION désigne de vraies personnes attachées à nos « Value Partners » pour offrir une assistance commerciale, une assistance technique, une assistance marketing et un service après-vente.

Le nouveau Système de commande en ligne « ON-LINE ORDER SYSTEM » est une nouvelle approche simple, rapide et précise de la gestion des commandes permettant aux partenaires de gagner du temps, de réduire les erreurs et d'avoir la maîtrise totale du processus de passation de commandes. Un simple clic intuitif sur le configurateur « EASEOFCHOICE » et en quelques secondes, vous avez passé vos commandes en temps réel.

De plus, avec le tout dernier programme de services « EASEOFCARE », Datalogic Mobile prend tout en charge, depuis la demande de service rapide, simple et efficace pour permettre aux partenaires et à ses clients de se concentrer sur leur cœur de métier.

Parmi l'ensemble des nombreux avantages apportés par le nouveau « Value Channel Program », citons la gamme étendue d'avantages complets et l'assistance sur laquelle les partenaires Datalogic Mobile s'appuient depuis toujours, ainsi qu'une NOUVELLE gamme étendue d'outils en ligne : « EASEOFACCESS », ensemble complet d'outils marketing en ligne, « EASEOFSERVICE », nouveau service Après-Vente en ligne de Datalogic Mobile, ainsi qu' « EASEOFTRAINING », la formation commerciale et technique Datalogic Mobile en ligne.

Pour tous renseignements complémentaires sur le nouveau « Value Channel Program », rendez-vous sur : http://www.mobile.datalogic.com/etre-partenaires_pag_pg373_9.html