

CON IL NUOVO "VALUE CHANNEL PROGRAM" LAVORARE CON DATALOGIC MOBILE È ANCORA PIÙ VINCENTE

Bologna 3 aprile, 2009 - Datalogic Mobile annuncia il lancio di "Value Channel Program", il nuovo programma dedicato ai Partner in tutto il mondo, che conferma la vocazione dell'azienda a valersi del canale per distribuire le proprie soluzioni.

Con il nuovo Value Channel Program, Datalogic Mobile si prefigge di soddisfare il cliente finale fornendogli la soluzione migliore in risposta ai suoi bisogni, attraverso il rafforzamento di ognuno dei suoi Partner e di tutta la community e il consolidamento del suo ruolo di azienda con cui è facile fare business.

Progettato attorno ai bisogni specifici dei Partner, alle loro peculiarità e a loro punti di forza, il Value Channel Program si fonda sulla nuova chiara distinzione tra i VALUE PARTNER di Datalogic Mobile: Value Distribution Partner e Value Solution Partner. A loro sono riservati vantaggi specifici legati alle rispettive peculiarità, per progettare il modo più facile ed efficace per conquistare i clienti e il mercato. Il nuovo programma di canale prevede vantaggi speciali anche per i reseller di Datalogic Mobile che, diventando Authorized Partners, possono accedere a un'ampia gamma di servizi dedicati.

I Value Distribution Partner, ossia i grandi distributori che operano su scala mondiale e i maggiori distributori a livello locale, sono focalizzati sulla distribuzione delle più importanti innovazioni industriali ad aziende di ogni tipo e dimensione, ovunque siano localizzate. Determinanti nel creare valore aggiunto in termini logistici, garantiscono una copertura capillare, raggiungendo reseller e quindi end user in ogni mercato e in ogni luogo. Il nuovo Value Channel Program offre ai Value Distribution Partner l'opzione che ricompensa la visibilità dello stock e del sell out per incentivare la crescita del loro business e garantire un vantaggio competitivo.

I Value Solution Partner sono coloro che veramente aggiungono valore al business grazie alla loro fedeltà e profonda conoscenza del mercato. Il Value Channel Program premia il loro orientamento al cliente finale con una politica di prezzi privilegiata, strumenti dedicati e sostegno specifico, offrendo una serie completa di vantaggi che contribuiscono alla loro crescita e garantiscono il massimo supporto in qualsiasi situazione di business.

Sia i Value Distribution Partner che i Value Solution Partner sono CERTIFICATI da Datalogic Mobile: un programma di corsi di formazione rivolti ai tecnici e ai venditori garantisce reseller e clienti finali che quando si rivolgono a un Value Partner trovano in lui la competenza, l'esperienza e l'affidabilità di Datalogic Mobile, oltre a tutti quei fattori chiave che permettono a Datalogic Mobile di posizionarsi tra i leader di mercato a livello mondiale.

"Il nuovo Value Channel Program rafforza il nostro impegno verso ognuno dei nostri Partner e offre loro nuovi strumenti e servizi, ponendosi come obiettivo l'incremento dei loro risultati", commenta Gian

Paolo Fedrigo, Amministratore Delegato di Datalogic Mobile. "Ogni business partner è sempre alla ricerca di una relazione forte con un produttore che supporti il proprio modo di fare business: il nuovo Value Channel Program trasmette questa passione ai nostri Partner e aggiunge concretamente valore a una relazione forte, rendendo ancora più semplice lavorare con la famiglia Datalogic Mobile".

Il nuovo Value Channel Program assicura alla rete di Partner un vantaggio competitivo e valore aggiunto facendo leva sulle risorse interne e on-line di Datalogic Mobile, aumentando le occasioni di business e riducendo in generale gli i costi di gestione. I VALUE Partner beneficiano anche di condizioni esclusive sul nuovo listino prezzi ufficiale di Datalogic Mobile, garantendosi maggiore competitività e margini più alti.

Il Value Channel Program prevede una serie di vantaggi, tra i quali alcune novità importanti:

"DIRECT CONNECTION", la connessione diretta, offre ai Partner registrati hanno la possibilità di accedere ad una risorsa interna di Datalogic Mobile che nessuna tecnologia può sostituire. Assegnando personale dedicato ai Value Partner, garantisce supporto nella vendita, tecnico, di marketing e nel customer service.

Il nuovo SISTEMA DI ORDINI ON-LINE introduce un approccio facile, veloce e preciso. La nuova gestione degli ordini permette ai Partner di risparmiare tempo, ridurre gli errori ed avere gli ordini completamente sotto controllo. È sufficiente un click semplice ed intuitivo attraverso il configuratore EASEOFCHOICE ed in pochi secondi l'ordine è fatto, in tempo reale.

Inoltre, con il nuovissimo programma di servizi EASEOFCARE, Datalogic Mobile si occupa di ogni cosa, a partire dal bisogno di un servizio veloce, semplice ed efficiente: in questo modo i Partner e i loro clienti si possono concentrare completamente sul loro business.

Il pacchetto del nuovo Value Channel Program include anche l'ampia gamma di vantaggi e servizi a supporto del business sui quali i Partner di Datalogic Mobile hanno da sempre potuto contare, oggi arricchita con numerosi nuovi tool on-line. EASEOFACCESS, una serie completa di strumenti di marketing, il nuovo customer service EASEOFSERVICE, ma anche EASEOFTRAINING, il nuovo programma formativo on-line su tematiche tecniche e di vendita.

Per conoscere meglio il nuovo programma di canale Value Channel Program, visitate: <http://www.mobile.datalogic.com/italy/valuechannelprogram>