

## NEUES PARTNERPROGRAMM VON DATALOGIC

Mit seinem neuen Partnerprogramm unterstützt Datalogic Vertriebspartner jetzt noch gezielter. Das Programm basiert auf einfachen Prozessen, die tägliche Geschäftsbeziehungen erleichtern sollen und einem erweiterten Bonusangebot für Loyalität und Zielerreichung.

Das neue Programm macht es Partnern in Zukunft noch einfacher, das technologische Angebot von Datalogic zu komplettieren und Kunden so maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. Den Erfolg aller Partner sichert Datalogic dabei über eine konstante Preispolitik, sichere Margen, Partnerintegrität und Engagement.

Eine erfolgreiche Geschäftspartnerschaft basiert auf dem Wachstum beider Partner. Um dieses zu stimulieren unterstützt Datalogic seine Partner mit spezialisierten Ressourcen in allen Geschäftsbereichen. So können Partner auf exklusive Marketingangebote zugreifen, wie beispielsweise: Partner-Webseite, Trainingsunterlagen, individuelle Trainings und vieles mehr. Außerdem werden spezielle Programme für Partner angeboten. Ein Beispiel ist der Prämienshop Loyalty League über den Partner für jeden Produkt- und Serviceverkauf Punkte sammeln und gegen ihre Wunschprämie einlösen können.

Um die verschiedenen Geschäftsmodelle der Partner zu unterstützen bietet Datalogic auch verschiedene Partnerstufen an. Diese unterscheiden sich sowohl in Bezug auf Ziele als auch auf Vorteile. Von Silber bis Diamant können Partner die Stufe wählen, die am besten zu ihnen passt. Hilde De Bisschop, Group Channel Marketing Senior Manager bei Datalogic erklärt: "Unsere Partner sind extrem wichtig für uns und mit unserem neuen Programm wollen wir diese Relevanz hervorheben und gleichzeitig die Stärken unserer Partner unterstreichen. Aus diesem Grund zielt das Programm darauf ab, Langzeit-Beziehungen basierend auf gegenseitigem Vertrauen und Erfolg zu fördern und so Wachstum für beide Parteien zu generieren."

Das neue Partner Programm wird weltweit implementiert.