

Программа авторизации партнёров TOSHIBA 2010

Toshiba Europe GmbH
Московское представительство

Компания Toshiba объявляет обновленную программу авторизации партнеров по продаже ноутбуков TOSHIBA. Обновленная программа поможет увеличить поддержку партнеров разного уровня, отмечать активных дилеров, оказывая им поддержку в соответствии с их вкладом в общий бизнес с TOSHIBA.

Программа содержит несколько статусов партнёров, каждый из которых подразумевает определённый набор выгод, преимуществ и обязательств. Статус, присвоенный партнёру, подтверждается уникальным сертификатом.

Обновленная программа авторизации партнеров предполагает 4 статуса партнерства:

Статус «Рекомендованный партнёр Toshiba»

Это начальный уровень партнерства с Toshiba, предполагающий всевозможную поддержку по развитию бизнеса с Toshiba. Этот статус присваивается партнерам, осуществляющим розничные продажи ноутбуков.

Требования, предъявляемые к партнёру:

- > Представление в ассортименте розничных и интернет-магазинов партнёра текущего модельного ряда ноутбуков и аксессуаров Toshiba
- > Соответствие маркетинговой политике Toshiba, лояльное отношение к бренду
- > Минимальный объём закупок – не менее 20 ноутбуков в квартал

Преимущества:

- > возможность использования элементов фирменного стиля Toshiba в оформлении точек продаж (интернет-магазин, розничная точка)
- > электронная версия именного сертификата партнера
- > размещение всех точек продаж в соответствующих разделах «Где купить» на сайте Toshiba
- > участие в программе обучения продавцов Toshiba
- > включение в информационную электронную рассылку для партнеров
- > использование «горячей линии» технической поддержки Toshiba
- > возможность получения фиксированного рибейта при выполнении согласованного с Toshiba плана закупок (от 50 ноутбуков в квартал)

Статус «Стратегический партнёр Toshiba»

Этот статус присваивается партнерам, осуществляющим поставки ноутбуков Toshiba для корпоративных клиентов. Статус стратегического партнера Toshiba подтверждается ежегодно по результатам отчетов продаж и может быть отозван при нарушении дилером маркетинговой и ценовой политики.

Требования, предъявляемые к партнёру:

- > соответствие маркетинговой политике Toshiba, лояльное отношение к бренду
- > присутствие выделенного менеджера по корпоративным поставкам техники Toshiba
- > минимальный пороговый объём закупок – 50 ноутбуков в квартал
- > регистрация в Toshiba не менее 3 поставок корпоративным клиентам за квартал, не менее 5000\$ каждая

Преимущества:

- > возможность использования элементов фирменного стиля и уникального сертификата в оформлении точек продаж
- > электронная версия именного сертификата партнера
- > размещение информации о компании в соответствующем разделе «Где купить» на сайте Toshiba
- > участие в программе обучения продавцов Toshiba
- > включение в информационную электронную рассылку для партнеров
- > использование «горячей линии» технической поддержки Toshiba
- > выделенный аккаунт-менеджер Toshiba по корпоративным продажам
- > специальные цены на оборудование и авторизация на участие в тендерах в корпоративной линейке ноутбуков

Статус «Ключевой партнёр Toshiba»

Этот статус присваивается партнерам Toshiba, которые регулярно осуществляют закупки ноутбуков Toshiba у дистрибуторов и оптовых партнеров Toshiba в количестве не менее 500 ноутбуков в год (800 для партнеров Москвы и Санкт-Петербурга). Статус ключевого партнера Toshiba подтверждается ежегодно по результатам отчетов продаж и может быть отозван при нарушении дилером маркетинговой и ценовой политики.

Требования, предъявляемые к партнёру:

- > представление в ассортименте розничных и интернет-магазинов партнёра текущего модельного ряда ноутбуков и аксессуаров Toshiba в количестве не менее 5 ноутбуков разных моделей, а также компьютерных аксессуаров и периферии Toshiba
- > соответствие маркетинговой политике Toshiba, лояльное отношение к бренду

- > статус-баннер на главной странице интернет-сайта и страница, посвящённая ноутбукам Toshiba (Landing page), выполненные в соответствии с требованиями Toshiba
- > предоставление ежеквартальных отчётов по закупкам по установленной форме
- > предоставление информации о запасах на складе партнера, не чаще 1 раза в месяц
- > присутствие в штате каждого магазина как минимум одного сертифицированного продавца ноутбуков Toshiba
- > ежеквартальное индивидуальное планирование закупок ноутбуков и аксессуаров Toshiba.
- > минимальный пороговый объём закупок – 100 ноутбуков в квартал (200 для партнеров Москвы и Санкт-Петербурга) и обязательное наличие в ассортименте компьютерных аксессуаров и периферии Toshiba

Преимущества:

- > возможность использования элементов фирменного стиля и уникального сертификата в оформлении точек продаж (корпоративный сайт, интернет-магазин, розничные точки)
- > печатная версия именного сертификата партнера
- > размещение всех точек продаж и логотипов компании в соответствующих разделах «Где купить» на сайте Toshiba
- > участие в программе обучения продавцов Toshiba
- > включение в информационную электронную рассылку для партнеров
- > использование «горячей линии» технической поддержки Toshiba
- > участие в программе мерчендайзинга и прямое обеспечение маркетинговыми материалами Toshiba
- > выделенный аккаунт-менеджер Toshiba
- > приоритетное участие в партнёрских мероприятиях Toshiba и специальных программах для ключевых партнёров
- > возможность получения рекламных площадей в рамках тактической рекламной кампании в соответствии с текущей маркетинговой стратегией Toshiba
- > возможность размещения квартальных предзаказов на ноутбуки Toshiba
- > ежеквартальный фиксированный рибейт при выполнении согласованного с Toshiba плана закупок
- > дополнительный рибейт за выполнение согласованного с Toshiba плана закупок премиальных и фокусных серий ноутбуков Toshiba (перечень моделей и размер рибейта определяются в начале каждого квартала и действительны в течение квартала)

Статус «Оптовый партнёр Toshiba»

Требования, предъявляемые к партнёру:

- > наличие развитой дилерской сети
- > представление в ассортименте партнёра текущего модельного ряда ноутбуков и аксессуаров Toshiba
- > соответствие маркетинговой политике Toshiba

- > статус-баннер на главной странице интернет-сайта и страница, посвящённая ноутбукам Toshiba (Landing page), выполненные в соответствии с требованиями Toshiba.
- > предоставление ежеквартальных отчётов по закупкам по установленной форме
- > предоставление еженедельных отчётов по продажам по установленной форме
- > предоставление информации о запасах на складе партнера, не чаще 1 раза в месяц
- > Ежеквартальное индивидуальное планирование закупок ноутбуков и аксессуаров Toshiba.
- > Минимальный пороговый объём закупок – 300 ноутбуков в квартал (500 ноутбуков для Москвы и Спб)

Преимущества:

- > возможность использования элементов фирменного стиля и уникального сертификата в оформлении корпоративного сайта, офиса
- > печатная версия именного сертификата партнера
- > размещение контактных данных в соответствующих разделах «Где купить» на сайте Toshiba и в соответствующих информационных ресурсах
- > участие в программе обучения продавцов Toshiba
- > включение в информационную электронную рассылку для партнеров
- > использование «горячей линии» технической поддержки Toshiba
- > выделенный аккаунт-менеджер Toshiba
- > приоритетное участие в партнёрских мероприятиях Toshiba и специальных программах для оптовых партнёров (включая эксклюзивные товарные предложения)
- > возможность выделения согласованного маркетингового фонда для поддержания продаж в оптовом канале
- > возможность размещения квартальных предзаказов на ноутбуки Toshiba
- > возможность транслирования рибейтных выплат на основании информации о закупках партнёров второго уровня
- > ежеквартальный фиксированный рибейт при выполнении согласованного с Toshiba плана закупок
- > дополнительный рибейт за выполнение согласованного с Toshiba плана закупок премиальных и фокусных серий ноутбуков Toshiba (перечень моделей и размер рибейта определяются в начале каждого квартала и действительны в течение данного квартала)

Начисление и выплата рибейтов производится при отсутствии просроченных задолженностей за закупки ноутбуков и аксессуаров Toshiba перед дистрибуторами и оптовыми партнёрами в периоде, за который начисляется рибейт.

При регулярном невыполнении согласованных квартальных планов или минимальных квартальных порогов закупки или при нарушении маркетинговой политики Toshiba оставляет за собой право:

- 1) отзыва взятых на себя обязательств по выплатам
- 2) отзыва либо понижения партнёрского статуса.

Контактная информация:

Менеджер по работе с партнёрами представительства Toshiba

По всем вопросам сотрудничества и развития бизнеса

Игорь Аксенов

+7 (495) 642-89-11 доб 202

+7 (915) 471 37 55

aksenov@toshiba.com.ru

Менеджер по корпоративным продажам ноутбуков Toshiba

Павел Корогодин

+7 (495) 725-54-45 доб 185

corporate@mytoshiba.ru

Региональные представители:

Приобретение статуса ключевого партнёра в регионе, текущая работа

Северо-Западный Федеральный Округ

Беликов Роман

+7 (911) 286 14 11

Belikov_outsource@toshiba.com.ru

Южный Федеральный Округ

Наземцев Юрий

+7 (928) 2790-920

nazemtsev_outsource@toshiba.com.ru

Приволжский Федеральный Округ

Зайцев Алексей

+7 (917) 927 57 05

zaicev_outsource@toshiba.com.ru

Уральский Федеральный Округ

Рау Тамара

+7 (912) 244 96 85

rau_outsource@toshiba.com.ru

Сибирский и Дальневосточный Федеральный Округ

Кузюрин Дмитрий

+7 (913) 986 21 14

kuzurin_outsource@toshiba.com.ru

Горячая линия Toshiba

для клиентов, по всем вопросам, включая сервисные

+7 (495) 983 05 05 – Москва

+7 (800) 100 05 05 – Все регионы, бесплатный звонок

notebooks@toshiba.com.ru – электронная почта