



Partner-Sales-Programm

Das KEYMILE Partner-Sales-Programm

Ziel

Das Ziel des KEYMILE Partner-Sales-Programms:

Einführung einer einfachen und einheitlichen Vorgehensweise für externe Geschäftspartner, die KEYMILE-Produkte vertreiben wollen.

Vorteile für den Sales-Partner

- Chancengleichheit für alle KEYMILE-Partner
- Befähigung, KEYMILE-Produkte zu vertreiben
- Unterstützung bei gemeinsamen Marketing-Initiativen
- Attraktive Verkaufsförderprogramme, die beidseitiges Wachstum fördern
- Leistungssystem, um individuelle Verkaufserfolge zu belohnen

Gemeinsame Interessen

Der Partner und KEYMILE verfolgen gemeinsame Interessen:

- Bestehende und neue Kunden zufriedenzustellen
- Profitabilität für beide Seiten zu erzielen
- Das gemeinsame Geschäft und die Gewinnspannen zu verbessern
- Gesunden Menschenverstand anzuwenden, wenn Probleme auftauchen
- Neue Kunden zu gewinnen durch Zusammenarbeit beim Angebot von Produkten und/oder vollständigen Lösungen zu den besten Konditionen und mit dem besten Service

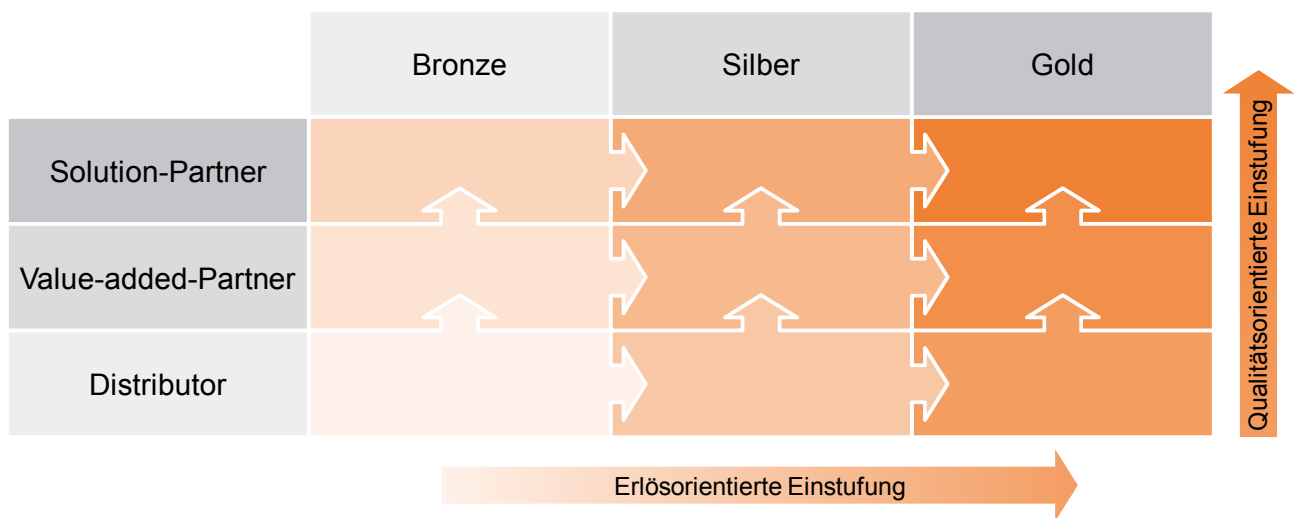
Vorgehen, um KEYMILE-Partner zu werden

- Schritt 1: Finden Sie einen KEYMILE-Sponsor (z. B. KEYMILE-Vertriebsmitarbeiter)
- Schritt 2: Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA)
- Schritt 3: Vorstellung der KEYMILE-Produktlinien und der -Verkaufsphilosophie im Hause des Vertriebspartners
- Schritt 4: Unterzeichnung eines Partnervertrags; die Einstufung des Partners erfolgt durch einen KEYMILE-Repräsentanten
- Schritt 5: Befähigung des Partnervertriebes KEYMILE-Produkte zu verkaufen (Schulung, Aushändigung Sales-Guides, Werbematerialien, Extranet-Zugang, etc.)
- Schritt 6: Beginn der technischen Schulungen an der KEYMILE-Akademie.
Kursplan: http://www.keymile.com/de/services/training/Training_INTRO.html

Einstufung der Partner

Einstufungsmatrix für Partner

Die Einstufungskriterien für Partner werden jährlich durch KEYMILE überprüft und ggf. angepasst.



Qualitätsorientierte Einstufung



Ein KEYMILE-Distributor zeichnet sich durch folgende Eigenschaften aus:

- Berechtigung, KEYMILE-Produkte zu vertreiben
- Kann einen Liefervertrag mit einem Kunden erfüllen, da er über alle notwendigen Vertriebs- und Logistikstrukturen verfügt
- Unterbreitet eigenständig und eigenverantwortlich Angebote
- Führt eigene Marketing-Aktionen mit KEYMILE-Produkten aus (z. B. Roadshows, Rundschreiben, etc.)
- Agiert als kommerzielle und technische Schnittstelle zum Endkunden
- Lagert einen eigenen Vorrat an KEYMILE-Produkten
- Ist erster Ansprechpartner (Single-Point-Of-Contact (SPOC)) für alle Serviceanfragen seiner Kunden



Ein KEYMILE-Value-added-Partner zeichnet sich zusätzlich zu den Eigenschaften eines KEYMILE-Distributor durch Folgendes aus:

- Bietet 1st-Level-Support
- Bietet dem Kunden zusätzliche Mehrwertdienste (z. B. Integration von Drittherstellerprodukten, schlüsselfertige Lösungen, Beratung, Netzinstallation und andere) Bereitstellung und Betreuung von KEYMILE-Produkten für Teststellungen beim Kunden
- Bietet Vor-Ort-Support mit kürzester Reaktionszeit und ermöglicht damit kürzeste Netzausfallzeiten



Ein KEYMILE-Solution-Partner zeichnet sich zusätzlich zu den Eigenschaften eines KEYMILE-Value-added-Partners durch Folgendes aus:

- Unterhält eine Hotline, 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche
- Bietet 2nd-Level-Support mit eigenem Technical-Assistance-Centre (TAC)
- Erstellt schlüsselfertige Lösungen für Kunden (z. B. Dienstverwaltung, Beratung, Netzauslieferung, etc.)
- Ist in der Lage, Serviceverträge zu KEYMILE-Produkten anzubieten
- Erzeugt im eigenen Namen Dokumente zur Beantwortung von Ausschreibungen inkl. Statement-Of-Compliance (SOC), Netzpläne, Materiallisten, etc.
- Installiert, nimmt in Betrieb, betreibt und unterhält die im Partnervertrag vereinbarten KEYMILE-Produkte im Einklang mit den technischen Vorgaben und anderen Anweisungen, die von KEYMILE herausgegeben werden
- Bietet einen allumfassenden technischen Support für das gesamte Netz und grenzt Subsystemfehler ein

Vorgehensweise und Richtlinien

Betreuung der Partner und kontrollierter Vertrieb

- Geografische Eingrenzung:
Ein Partnervertrag ist beschränkt auf ein Verkaufsgebiet, welches geografisch begrenzt ist (z. B. ein oder mehrere Länder oder ein Gebiet in einem Land)
- Eingrenzung des Produktspektrums:
Ein Partnervertrag kann eine oder mehrere KEYMILE-Produktlinien enthalten.
- Ausgewählte Kunden:
KEYMILE und der Partner legen im gegenseitigen Einverständnis eine Liste von Kunden fest. Für die im Partnervertrag enthaltenen Produkte unterbreitet KEYMILE dem Kunden keine direkten Angebote.
- “Direct Touch“-Modell:
Obwohl alle kommerziellen Aktivitäten unter Kontrolle des Partners bleiben, darf KEYMILE den Endkunden direkt ansprechen, um z. B.:
 - Kontaktpflege zu betreiben
 - Mit Marketing-Aktionen zu unterstützen
 - Andere Aktionen zu planen

Pflichten des Partners

- Schulungen: Je nach Qualitätseinstufung ist der Vertriebspartner verpflichtet, Service-Ingenieure von der KEYMILE-Akademie schulen zu lassen. Die Kurse finden je nach Teilnehmeranzahl und Schulungssprache in Hannover (D), Bern (CH) oder Hertford (UK) statt.
- Der Partner verpflichtet sich der ständigen Aktualisierung der Web-Seiten und Werbematerialien von KEYMILE-Produkten

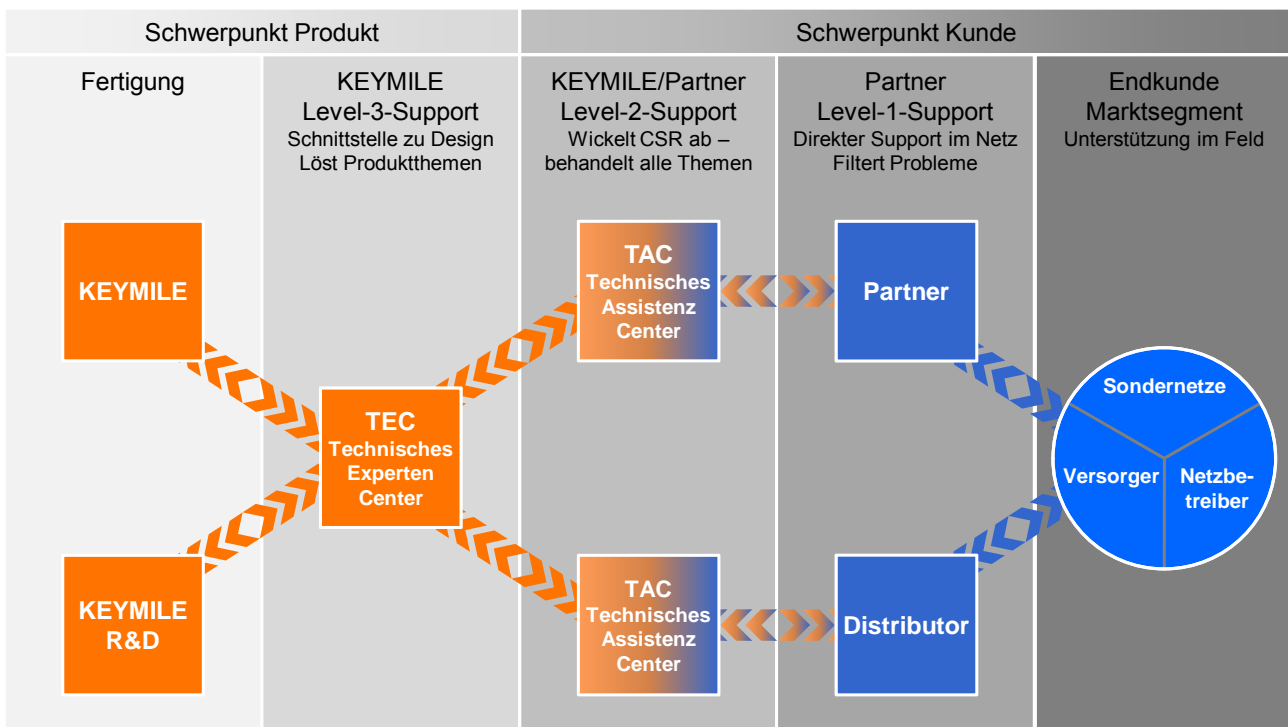
Unterstützung der Partner

Vertriebs- und Marketing-Unterstützung

- Extranet-Web-Zugang
- Verkaufsschulung Zugang zu produktspezifischen Sales-Guides
- Zugang zur Produktdokumentation
- Nutzung von KEYMILE-Begleitmaterial (Broschüren ...)
- Zugriff auf KEYMILE-Werbegeschenke
- Teilnahme am Verkaufsförderungsprogramm
- Bereitstellung von Testsystemen zu Sonderkonditionen

Technischer Support

Die Partner-Qualitätsstufe sowie ein Service-Level-Agreement (SLA) (kostenpflichtig) zwischen KEYMILE und dem Partner legen fest, welcher Teil des technischen Supports entweder vom Partner oder von KEYMILE ausgeführt wird. Die folgende Grafik zeigt das grundlegende Support-Modell.



Detailliertere Informationen auf Anfrage.

Herausgeber

KEYMILE GmbH

Wohlenbergstraße 3
30179 Hannover

Deutschland

Telefon +49 511 6747-0
Fax +49 511 6747-450
Internet www.keymile.com
E-Mail info@keymile.com