

Das Vertriebspartnerprogramm von Genetec

Als Vertriebspartner in einer starken Community jederzeit für Schutz sorgen



Unsere Vertriebspartner agieren als Multiplikatoren auf dem Markt und vergrößern so unsere Reichweite. Mit Ihrem Wissen, Ihrer Fachkompetenz, Ihrer Unterstützung und Ihrer Treue tragen Sie entscheidend dazu bei, dass wir Kunden weltweit unsere innovativen Lösungen anbieten können.

Das Vertriebspartnerprogramm von Genetec hilft Ihnen, profitabel zu sein und Ihr Geschäft auszubauen. Wir bieten Ihnen attraktive Vorteile, die im Laufe unserer wachsenden Partnerschaft immer stärker zum Tragen kommen.

Ein Unternehmen erfolgreich zu führen und dabei weiter nach Wachstumschancen Ausschau zu halten, ist mitunter recht anspruchsvoll.

Als Integratoren in der Sicherheitsbranche müssen Sie Ihre Vertriebspipeline kontinuierlich ausbauen und über neue Technologien stets auf dem Laufenden sein. Zudem müssen Sie dafür sorgen, dass sich Ihr Unternehmen von anderen abhebt und Ihre Kunden erkennen, welchen Wert betriebliche Exzellenz, maximale Effizienz und Arbeitsqualität gegenüber dem niedrigsten Preis haben.

Kunden stellen auf eine standortübergreifende Standardisierung von Systemen um, schützen sich vor zunehmenden physischen Gefahren und Cyberbedrohungen und verschlanken ihre Infrastruktur. Sie müssen herausfinden, wie Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden sicherstellen und gleichzeitig einen Gewinn erzielen. Wie können Sie Ihre angestrebten Ergebnisse erreichen, ohne dass Ihre Gewinnmargen geschmälert werden? Durch eine starke Partnerschaft mit einem verlässlichen Lösungsanbieter können Sie Ihre Geschäftsziele erreichen und einen soliden ROI erzielen.

Im Zusammenspiel mit unserem Produkt- und Serviceportfolio sowie unserem Innovationsgeist soll Ihnen das Vertriebspartnerprogramm von Genetec helfen, Ihre Margen beim ersten Verkauf zu steigern und langfristig profitabel zu sein. Gleichzeitig verbessern Sie den täglichen Geschäftsbetrieb Ihres Kunden.

Voraussetzungen für Ihren Erfolg



Richtiger Umgang mit Erwartungen

Es war noch nie leicht, Projektanforderungen richtig einzuschätzen und Probleme innerhalb der Netzwerkinfrastruktur zu beheben. Um weiterhin schwarze Zahlen schreiben zu können, müssen Sie den drohenden schleichenden Mehraufwand in den Griff bekommen sowie die Kluft zwischen den Kundenerwartungen, den technologischen Möglichkeiten und den Fähigkeiten der Mitarbeiter verringern.



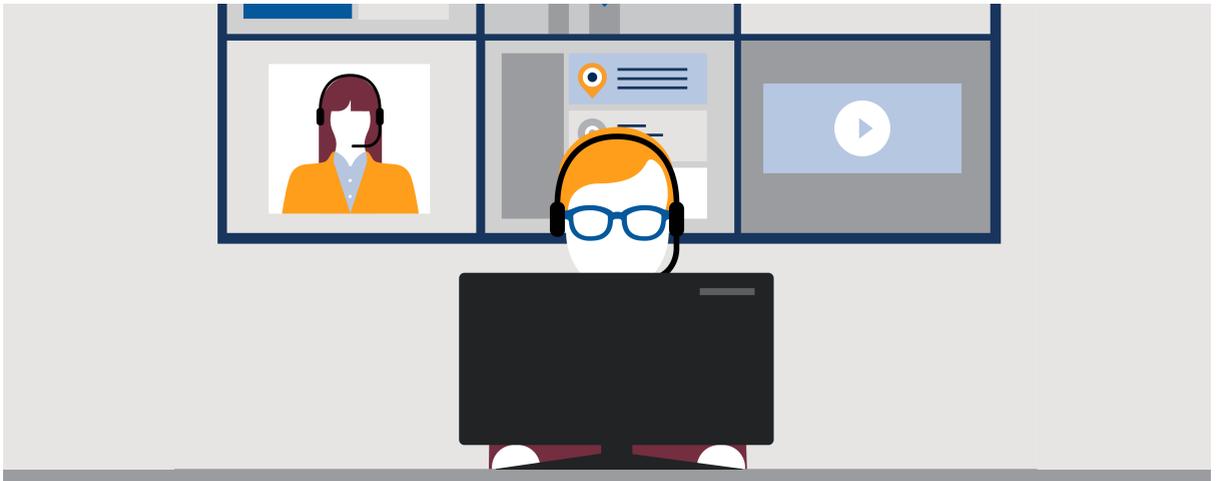
Schutz vor der Gewinnschmelze

Wenn ein potenzieller Kunde im Internet recherchiert und in sozialen Netzwerken aktiv ist, kann sich dies negativ auf die Wahrnehmung in Bezug auf Ihre fachliche Kompetenz auswirken. Gleichzeitig kann ein Mangel an Unterscheidbarkeit zwischen Anbietern dazu führen, dass Kunden ihre Kaufentscheidung ausschließlich vom Preis abhängig machen. Die Folge: Kunden geben sich damit zufrieden, dass ein Produkt oder Service „gut genug“ ist, statt nach ihren tatsächlichen Bedürfnissen einzukaufen.



Heben Sie sich von anderen ab

Der Markt für Sicherheitslösungen verändert sich mit dem Aufkommen neuer Wettbewerber aus anderen Bereichen und dem zunehmenden Einsatz von Cloud-Plattformen. Hinzu kommt, dass der Premiummarkt mit Produkten gesättigt wird, die den kleinsten gemeinsamen Nenner darstellen. Die Herausforderung besteht darin, Chancen für nachhaltiges Wachstum zu finden, sodass Sie bei Ihren Kunden im Gedächtnis bleiben und Ihr Unternehmen zu langfristiger Profitabilität führen.



Warum sich eine Partnerschaft mit uns lohnt

Profitabilität

Wenn Sie Ihr Geschäft ausbauen und dabei weiterhin profitabel sein möchten, müssen Sie neue Möglichkeiten auf der Basis Ihres bestehenden Kundenstamms erschließen. Neben der Suche nach Neukunden müssen Sie Ihre Bestandskunden als verlässlicher Berater dabei unterstützen, den Nutzen ihrer vorhandenen Lösungen durch den Einsatz neuer Komponenten und innovativer Produkte zu steigern.

Mit Security Center, unserer einheitlichen Plattform mit offener Architektur, können Sie Ihren Kunden helfen, ihre Systeme durch stärkeres Situationsbewusstsein, einheitliche Steuerung und Kontrolle, Entscheidungsunterstützung und Cloud-Anbindung zu erweitern.

Darüber hinaus fördern wir ein Engagement, das über die Vertriebspartnerschaft hinausgeht, indem wir einen beispiellosen Zugang zum Forschungs- und Entwicklungsbereich von Genetec ermöglichen und somit Raum für Innovationen bieten. So tragen unsere Partner gemeinsam mit unserem Engineering-Team zum Wachstum und zur Entwicklung unserer Lösungen bei.

Als Vertriebspartner können Sie Ihre Kundenbindung verbessern, indem Sie an unseren Produkt-Roadmaps mitwirken. Durch die Zusammenarbeit mit dem Forschungs- und Entwicklungsbereich von Genetec können besondere Kundenanforderungen – einschließlich neuer Funktionen – in die Produkt-Roadmaps integriert werden. Dies wirkt sich positiv auf den ROI Ihrer Kunden aus und hilft ihnen, ihre sich immer weiter entwickelnden Sicherheitsanforderungen zu erfüllen.

Unterstützung bei Marketing und Nachfragegenerierung

Wir möchten Ihnen nicht nur durch Unterstützung beim Verkauf zum Erfolg verhelfen. Unsere Vertriebspartner können sich darauf verlassen, dass wir in jeder Phase des Verkaufsprozesses die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt bereitstellen. Das Genetec Portal steht Ihnen jederzeit zur Verfügung. So verfügen Sie über das Wissen und die Hilfsmittel, die Sie zum Erreichen Ihrer Ziele benötigen. Unser Team aus regionalen Channel Marketing Managern steht Ihnen als Berater zur Seite, damit Sie Ihre Programme und Strategien zur Nachfragegenerierung höchst effizient umsetzen können.

Das Co-op-Credits-Programm

In Anerkennung herausragender Vertriebsleistungen bietet Genetec seinen Vertriebspartnern ein Co-op-Credits-Programm an. Sie können die Gutschriften aus diesem Programm einlösen, um die Kosten zu kompensieren, die durch Nachfragegenerierung, Geschäftsentwicklung und Zertifizierungsschulungen für Sie und Ihre Teammitglieder entstehen. Partner, die eine unserer Premiumstufen erreichen, können einen prozentualen Anteil Ihres Gesamtabsatzvolumens in Form von Gutschriften für Genetec-Marketingaktivitäten und -Zertifizierungsschulungen nutzen.

Im Rahmen unseres Co-op-Credits-Programms arbeitet unser Team aus regionalen Channel Marketing Managern mit Ihnen zusammen, um Ziele, Pläne zur Nachfragegenerierung und Kernaussagen, die den Erfolg Ihres Unternehmens fördern, in Einklang zu bringen.

Beschreibung des Vertriebspartnerprogramms

Das Vertriebspartnerprogramm von Genetec™ ist eine Anerkennung für herausragende Vertriebsleistungen, Erfahrung, Treue und gegenseitige Wertschätzung. Ein anerkannter Status innerhalb des Genetec-Vertriebspartnerprogramms bedeutet, dass sich unsere engagierten Partner als innovativste und kompetenteste Anbieter auf ihrem Gebiet von der Masse abheben.

Bei Genetec existieren 2 Kategorien von Vertriebspartnern: Systemintegratoren (SIs) und Vertriebshändler. SIs verkaufen direkt an Endbenutzer weiter. Vertriebshändler verkaufen sowohl an SIs als auch an Endkunden. Der Status innerhalb des Programms wird jeweils auf Basis des regionalen und/oder vertikalen Absatzvolumens und technischer Zertifizierungsanforderungen zugewiesen. Beide Gruppen können den Anspruch auf Vorteile erwerben, wenn sie im Laufe des Programms ihren Status verbessern.

Unten sehen Sie eine einfache Übersicht über das Genetec-Vertriebspartnerprogramm. Wenn Sie Näheres über programmspezifische Anforderungen und Vorteile für Ihre Region erfahren möchten, wenden Sie sich gerne per E-Mail an salesupport@genetec.com.

Voraussetzungen	Certified	Elite	Unified Elite	AutoVu Mobile Premier
Produktabsatzziele	Gebietsabhängig. Für weitere Informationen wenden Sie sich an einen Regional Sales Manager			
Absatzvolumenziele	Gebietsabhängig. Für weitere Informationen wenden Sie sich an einen Regional Sales Manager			
Zertifizierungsziele	1 Zertifizierung pro verkauftem Produkt	2 VMS + 2 ACS + 1 Enterprise	3 VMS + 3 ACS + 3 Enterprise + 1 je erweiterte Problembehandlung VMS/ACS	2 Zertifizierungen für ALPR-Mobillösung + 1 Enterprise
Genetec-Cybersicherheitszertifizierung für alle Partner erforderlich				

Vorteile	Certified	Elite	Unified Elite	AutoVu Mobile Premier
Nachlässe gegenüber UVP	Variabel nach Ermessen von Genetec			
Co-op-Credits für Marketing	k. A.	1 %	2 %	2 %
Genetec Portal (GTAP, TechDoc Hub und SalesTools)	✓	✓	✓	✓
Schulung Co-op-Credits	k. A.	1 %	2 %	k. A.
Support	Standard Spezielle Bearbeitung für AutoVu Mobile	Standard	Fast-Track	Spezielle Bearbeitung
Zugang zu Forschung und Entwicklung von Genetec	k. A.	Begrenzt	✓	✓
Partner-Anerkennung	Zertifikat	Plakette	Plakette	Plakette



Warum sich eine Partnerschaft mit uns lohnt

Eine Partnerschaft mit Genetec wirkt sich positiv auf Ihren Projekterfolg, Ihren Kundendienst und Ihre Wachstumschancen aus. Durch eine innovative, einheitliche Plattform vereinfachen wir Ihre Geschäftstätigkeit in vielerlei Hinsicht, darunter Vertrieb, Service, Schulungen und Support. Auf der Grundlage unseres Modells können Sie sich auf Ihre Geschäftsbeziehungen konzentrieren und skalierbare Lösungen in allen Marktsegmenten anbieten.

Wir arbeiten weltweit mit Partnern zusammen, um Kunden in über 80 Ländern eine Umgebung mit erhöhter Sicherheit bereitzustellen – vor Ort, in der Cloud oder als Hybridlösung. Uns ist bewusst, dass Ihnen eine gewinnbringende Partnerschaft mit Genetec ebenso wichtig ist wie die Zufriedenheit Ihrer Kunden. Durch ein mehrstufiges Konzept mit beschränktem Gebietszugang, einer angemessenen Preisnachlassstruktur und einer wachstumsorientierten Strategie sorgt unser Vertriebspartnerprogramm dafür, dass Ihre Investition in Genetec erfolgreich sein wird.

Service und Support

Im heutigen Marktumfeld halten Kunden Ausschau nach Integratoren, die ihnen helfen, Sicherheitslösungen zur effektiven Bekämpfung moderner Bedrohungen zu entwickeln. Im Rahmen unseres Partnerprogramms werden wir Ihnen für jede Situation die richtigen Hilfsmittel bereitstellen. Wir möchten Sie dabei unterstützen, die Support- und Serviceerwartungen Ihrer Kunden zu übertreffen und effektive Sicherheitsstrategien zum Schutz des Alltäglichen umzusetzen.

Unser Partnerprogramm umfasst die branchenweit einzige fortschrittliche, nur auf Einladung erfolgende SDK-Zertifizierung. So erfahren Sie, wie Sie das Potenzial unseres Portfolios voll ausschöpfen und individuelle Kundenanforderungen erfüllen können.

Über das Genetec Portal stehen wir in ständigem Kontakt mit unseren Partnern. Neuigkeiten zu Produkten, Newsletter zum Vertriebspartnerprogramm, Webinare und Vertriebstools sorgen dafür, dass Partner in Echtzeit auf die neuesten Informationen zugreifen können. Auf dieser Basis können Sie den besonderen Anforderungen jeder einzelnen Kundenstrategie gerecht werden.

Wenn Sie die Teilnahme am Vertriebspartnerprogramm von Genetec beantragen möchten, füllen Sie das Online-Antragsformular auf [genetec.com/partners](https://www.genetec.com/partners) aus.

Falls Sie weitere Informationen wünschen, wenden Sie sich gerne per E-Mail an salesupport@genetec.com.

Genetec Inc.
[genetec.com/standorte](https://www.genetec.com/standorte)
info@genetec.com
[@genetec](https://www.genetec.com)

© Genetec Inc., 2018
Genetec und das Genetec-Logo sind Marken von Genetec Inc. und können im Register verschiedener Gerichtsbarkeiten eingetragen oder zur Eintragung angemeldet sein.

Andere in diesem Dokument verwendete Marken sind möglicherweise Marken der Hersteller oder Anbieter der jeweiligen Produkte.