Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

08.07. 2015

Netgear startet das neue Netgear Solution Partner Programm für Value Added Reseller

Von stefanLW

Das neu aufgelegte Netgear Solution Partner (NSP) Programm und das neue NETGEAR Solution Center in München erhöhen die Chancen im Lösungsgeschäft für IT-Systemintegratoren und Reseller

Zürich, 8. Juli 2015 – Netgear präsentiert das neu aufgelegte Netgear Solution-Partner-(NSP)-Programm, um die Profitabilität seiner Partner zu steigern und verbesserte Vertriebs- und Marketingwerkzeuge zur Verfügung zu stellen. Das neue Netgear Solution Partner Programm macht es Resellern, wie zum Beispiel IT-Systemintegratoren, Technologieanbietern und -beratern noch leichter, die Netgear Business Produktlinien, wie die marktführenden ProSAFE Switches, WLAN-, ReadyNAS- und ReadyDATA Storage-Produkte, zu vertreiben.

Netgear führt seine Partner mit dem aktualisierten Partner-Programm noch näher an das Lösungs- und Projektgeschäft heran. Partner profitieren dabei von der gezielten Marketing- sowie Vertriebs-, Pre- und Post-Sales-Unterstützung. So werden Netgear Solution Partner ihre Kunden künftig noch besser beraten können, sowie Netgear Lösungen bei ihren Kunden installieren und in Betrieb nehmen können.

Das NSP-Programm verfügt dabei über drei Level – Netgear Solution Partner (NSP) Basic, NSP Platinum und NSP Platinum+ – und bringt bei NSP Platinum und Platinum+, je nach Höhe des erreichten Quartals-Umsatzziels sowie des eingebrachten Engagements, entsprechende Einkaufsvorteile bei der Distribution.

Ausserdem können Platinum und Platinum+ Partner das am ersten Juli eröffnete Netgear Solution Center in München für eigene Veranstaltungen buchen, um ihre Kunden dort in vollem Umfang mit den Netgear Lösungen vertraut zu machen.

„Es ist genau der richtige Zeitpunkt, unser Partner-Programm zu aktualisieren, denn die Partnerlandschaft im Value-Added-Bereich hat sich verändert. Es geht nicht mehr nur um verbesserte Einkaufsvorteile bei der Distribution, die wir zwar angepasst haben, sondern auch gezielt darum, das Lösungsgeschäft zu fördern. Es liegt im beiderseitigen Interesse, die Partner regelmässig zu schulen, damit sie Netgear Lösungen anbieten, installieren und in Betrieb nehmen können. Wir haben erkannt, dass ein erfolgreiches Channel-Programm nicht nur allein auf guter Technologie in den Produkten und Discounts bei der Distribution basiert sondern auch auf dem gemeinsamen Bestreben, bei den Partnern neue Geschäftsbereiche aufzutun, zu fördern und ihnen damit neue Umsatzchancen zu ermöglichen“, so Jörg Lösche, Geschäftsführer der Netgear Zentraleuropa-Region.

NSP Programm Highlights

Das Netgear Solution Partner Programm bietet seinen Partnern Zugang zu Verkaufs-, Marketing-, Trainings- und Support-Ressourcen, die ihnen den Vertrieb der Netgear Business Produkte erleichtern. Das Partner Portal gibt allen Partnern dabei einen schnellen direkten Onlinezugang zum Programm.

Alle Netgear Reseller erhalten automatisch den Basic-Status des NSP Programms, der ihnen ein weites Spektrum an Trainings, Verkaufs- und Marketingunterstützung sowie Pre- und Post-Sales-Support ermöglicht, um den Vertrieb der Netgear Lösungen so einfach wie möglich zu machen.
Abhängig von der Höhe des Quartalsumsatzes und einiger qualitativer Anforderungen erhalten Reseller den NSP Platinum Status. Netgear Solution Partner, die pro Quartal entsprechend höhere Netgear Umsätze erzielen und ein entsprechendes Engagement im Vertrieb der Netgear Lösungen zeigen, können den NSP Platinum+ Status erhalten und von noch mehr Vorteilen profitieren.

Zu den neuen Programm-Vorteilen zählen:

- Nutzung des Netgear Solution Centers München
- eindeutiger Fokus auf Systemhäuser und das Lösungsgeschäft
- individuelle Autorisierungsworkshops beim Partner

- verbesserte Discounts auf ausgewählte Produktkategorien
- Werbekostenzuschüsse für gemeinsame Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- mehr Leads für NSP Platinum und NSP Platinum+ Partner durch kontinuierliche Netgear Endkunden-Lead-Generierung

Des Weiteren sind auch die vertriebsunterstützenden Vorteile hervorzuheben, wie:

- dedizierte Innendienstansprechpartner für jeden Netgear Solution Partner
- regionale Betreuung durch den Netgear Aussendienst für Platinum und Platinum+ Partner
- Endkunden-Vertriebsunterstützung
- gemeinsame Endkundenworkshops & -Webinare
- Unterstützung bei Ausschreibungen

Weitere Informationen

Informationen zum Netgear Solution Partner Programm können hier abgerufen werden: netgear-newsroom.de/wp-content/uploads/2015/07/NETG15003_Partner_Brochure_switzerland_Version2.pdf
Informationen zur branchenführenden Lifetime-Garantie finden Sie hier: netgear.ch/business/documents/prosafe-lifetime-warranty/default.aspx

- Nutzung des Netgear Solution Centers München
- eindeutiger Fokus auf Systemhäuser und das Lösungsgeschäft
- individuelle Autorisierungsworkshops beim Partner
- verbesserte Discounts auf ausgewählte Produktkategorien
- Werbekostenzuschüsse für gemeinsame Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- mehr Leads für NSP Platinum und NSP Platinum+ Partner durch kontinuierliche Netgear Endkunden-Lead-Generierung

Des Weiteren sind auch die vertriebsunterstützenden Vorteile hervorzuheben, wie:

- dedizierte Innendienstansprechpartner für jeden Netgear Solution Partner
- regionale Betreuung durch den Netgear Aussendienst für Platinum und Platinum+ Partner
- Endkunden-Vertriebsunterstützung
- gemeinsame Endkundenworkshops & -Webinare
- Unterstützung bei Ausschreibungen

Weitere Informationen Informationen zum Netgear Solution Partner Programm können hier abgerufen werden: netgear-newsroom.de/wp-content/uploads/2015/07/NETG15003_Partner_Brochure_switzerland_Version2.pdf Informationen zur branchenführenden Lifetime-Garantie finden Sie hier: netgear.ch/business/documents/prosafe-lifetime-warranty/default.aspx

Über die Organisation:

Netgear Inc.

Netgear (Nasdaq: NTGR) ist ein international operierendes Netzwerkunternehmen, das innovative Lösungen für Endkunden, Unternehmen und Service Provider liefert. Neben dem Firmensitz in San Jose (Kalifornien) betreibt die Gesellschaft Niederlassungen in über 25 Ländern. Das Produktportfolio umfasst Netzwerk-, Speicher- und Sicherheitslösungen der ProSafe-, ReadyNAS- und ProSecure-Produktfamilien.

Für Privatkunden bietet das Unternehmen verlässliche und benutzerfreundliche Heimnetzwerk-Produkte sowie Speicher- und Home-Entertainment-Lösungen an. Dank dieser innovativen Produkte kann der Anwender auch unterwegs auf seine Daten zugreifen, egal wo er sich auf der Welt befindet – beispielsweise per Smartphone. Dank Netzwerklösungen von Netgear wachsen zuhause PC, Telekommunikation und Unterhaltungselektronik zu einer einfach bedienbaren Einheit zusammen.

Unternehmenskunden offeriert Netgear Netzwerk-, Speicher- und Sicherheitslösungen, die die Qualität von Enterprise-Produkte aufweisen aber nicht deren hohe Kosten. Daneben liefert das Netzwerkunternehmen Service Providern verlässliche, ganzheitliche Heimnetzwerklösungen für Endkunden.

Das vielfach ausgezeichneten Produkt- und Lösungsportfolio von Netgear überzeugt durch Qualität, Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit, Leistungsstärke sowie den Preis. Die Netgear-Produktpalette wird über ein internationales Netzwerk von Distributoren, Fachhandelsgeschäften, Versandhäusern, Online-Anbietern sowie Integratoren und Systemhäusern vertrieben. Diese Vertriebspartner können sich über das Powershift-Programm qualifizieren.

In der Schweiz bieten die Fachmärkte von Interdiscount, Media Markt, Conforama, Fust und Manor Netgear-Produkte an. Online-Lieferungen können über Digitec oder Steg Computer bestellt werden. Der Versandhandel wird abgedeckt durch Distrelec, Bechtle direct sowie ARP.

Weitere Informationen unter: www.netgear.ch
Netgear auf Facebook: facebook.com/NETGEAR.GmbH
Netgear auf Twitter: ©2015 Netgear, Inc. Netgear, das Netgear-Logo sind Marken und/oder eingetragene Marken von Netgear, Inc und/oder seiner Niederlassungen in den USA und/oder anderen Ländern. Andere hier genannte Markennamen dienen der Identifizierung und können Marken der jeweiligen Rechteinhaber sein. Die Informationen sind ohne Gewähr. Alle Rechte vorbehalten.

Pressekontakt:

PR-Agentur
L&W Communication AG
Stampfenbachstrasse 48
8021 Zürich
Stefan Kühnis
Telefon: 044 389 22 22
stefan@lw-com.com
lw-com.com

Kategorie
IT & Software & Neue Medien

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/netgear-startet-das-neue-netgear-solution-partner-programm-fuer-value-added*