



Panasonic BUSINESS

Das europäische B2B Partner-Programm von Panasonic

Ihr Unternehmen
mit dem besten Partner in
Europa an Ihrer Seite



B

Zusammen mit Panasonic

Vor über einem Jahr haben wir das europäische Panasonic B2B-Partnerprogramm gestartet. Seitdem haben wir viel erreicht, unsere Zusammenarbeit mit Partnern und Unternehmen wie Ihnen intensiviert und produktive Beziehungen zu zahlreichen wichtigen B2B-Resellern in ganz Europa aufgebaut.

Und es geht noch weiter: Unsere Produkte helfen beim Aufbau des Internet of Things (IoT) – was wiederum bei zahlreichen Projekten eine Systemintegration erforderlich macht. Hierdurch ergeben sich erhebliche Geschäftschancen im Servicebereich für unsere Partner, denn gleichzeitig bauen wir ein starkes Netzwerk kompetenter und engagierter Partner auf, die unser Wachstum beschleunigen.

Und das könnten Sie sein.

Registrieren Sie sich als offizieller Panasonic B2B-Partner, und Sie profitieren von der gezielten und fachkundigen Unterstützung einer der weltweit erfolgreichsten Technologiemarken. Außerdem erhalten Sie exklusiven Zugang zu einem leistungsstarken, etablierten Netzwerk führender Technologieanbieter Europas.

Wussten Sie schon...?

Panasonic zählt zu den Top 3-Anbietern auf fast allen adressierten B2B-Märkten europaweit und wächst in allen Hauptbereichen stark. Nahezu der gesamte Vertrieb erfolgt über Partner.



Wussten Sie schon...?

2,3 Millionen Menschen besuchen jährlich unsere europäischen B2B-Websites und 14 % dieser Besucher explizit die Händler-Sektion, auf der Suche nach Partnern.

Panasonic Partner zu werden ist kostenlos und ganz einfach. Sobald Sie registriert sind, helfen wir Ihnen...

- Erweitern Sie Ihr Unternehmen um neue Kompetenzbereiche und stoßen Sie mit Ihrem Vertriebsteam in neue Märkte vor. Zu den Produkten, die Ihnen zur Verfügung stehen, zählen:
 - Projektoren und Displays
 - Videoüberwachung, Brandmeldeanlagen, Videosprechanlagen und Zutrittskontrollsysteme
 - HD-Videokommunikationssysteme (HDVC)
 - Professionelle Kamerasysteme
 - Industrial Medical Vision
 - PBX- und SIP-Telefonssysteme
 - Scanner, Faxgeräte und Drucker
- Reduzieren Sie Risiken und verbessern Sie Ihre Kundennähe mit fachlicher Hilfe, denn wir haben europaweit Niederlassungen – auch in Ihrer Nähe!
- Verbessern Sie die Leistungen Ihrer Kunden mit Unterstützung unseres Kundenservice-Teams in Cardiff, das europaweit und mehrsprachig arbeitet.
- Erhöhen Sie Ihre Gewinnrate und steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden mit unserem umfassenden Schulungsangebot und unserem technischen Support.
- Entwickeln Sie zukunftsweisende Lösungen mit der Unterstützung unseres europäischen Entwicklungsteams.
- Profitieren Sie für Ihre Aktivitäten von qualifizierten Leads und Empfehlungen.
- Erreichen Sie die noch effektiver Ihre Zielgruppe, denn Panasonic bietet Ihnen sowohl Direktmarketing-Investitionen, die im Laufe des letzten Jahres noch überarbeitet und verbessert wurden, als auch Sonder-Promotionen und Kampagnen.
- Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, die neuesten Technologien bei einer unserer europäischen Roadshows aus erster Hand zu erleben.
- Erhalten Sie einen besseren und tieferen Einblick in die praktischen Anwendungsbeispiele, die wir in Form von Fallstudien gerne an Sie weitergeben.
- Verbessern Sie das Angebot für Ihre Kunden durch die Teilnahme an unseren regelmäßigen Sonder-Promotionen.
- Entwickeln Sie Ihr Unternehmen weiter durch kostenfreies Online-Training (und ermäßigte Präsenz-Schulungen für Experten), qualifizierte Leads, einen Eintrag auf unserer Händler-Webseite, Online-Zugang zu technischen und marketing-spezifischen Informationen, Preisstützungsmaßnahmen, Akkreditierung und Verwendung unseres Markennamens.



Wussten Sie schon...?

Panasonic zählt bei Patentanmeldungen zu den weltweit führenden Unternehmen.

Sie dachten immer wir wären nur auf den B2C-Markt spezialisiert? Höchste Zeit, umzudenken

Panasonic genießt weltweites Ansehen als Hersteller von technischen Konsumgütern – dass 70 % unserer Aktivitäten auf den B2B-Markt ausgerichtet sind, ist oft weniger bekannt. Seit der Gründung im Jahr 1918 baut Panasonic seine Geschäfte auf globaler Ebene aus, verfügt heute weltweit über mehr als 500 konsolidierte Unternehmen und verzeichnete im letzten Geschäftsjahr, das am 31. März 2015 endete, einen konsolidierten Nettoumsatz von 7,7 Billionen Yen (71,5 Mrd. Euro).

Auch bei den Patentanmeldungen – Ende 2014 waren es 110.763 – nimmt Panasonic die weltweite Führungsposition ein und schafft mit geschäftsbereichsübergreifenden Initiativen zur Entwicklung innovativer Produkte einen signifikanten Mehrwert. Unsere Verantwortung gegenüber der Umwelt nehmen wir ernst und sind dabei stets bestrebt, die besten Ergebnisse für unsere Kunden und Partner zu erzielen. Dementsprechend belegt Panasonic im Ranking der „Best Global Green Brands 2011“ (weltweit stärkste grüne Marken) den 5. Platz.

Unser Spektrum an Technologielösungen umfasst sämtliche B2B-Bereiche und beinhaltet unter anderem:



Professionelle Scanner



Faxgeräte



Multifunktionsdrucker



PBX-/SIP-Telefonietechnologie



Visuelle HD-Kommunikationssysteme (HDVC)



Projektoren



Professionelle Displays



Brandmelde- und Zugangskontroll-Systeme



Video-Türsprechanlagen



Sicherheitslösungen



Broadcast-Systeme und professionelle Kameras



Industrial Medical Vision (IMV)

Panasonic ist Weltmarktführer bei Projektoren der höchsten Lichtstärkeklasse (ab 5.000 Lumen).*

*PMA Daten KJ 2015 (Jan. – Dez. 2015) >5 km ohne digitales Kino.

Jeder sechste Anruf von Kleinunternehmen weltweit wird über ein Telefonsystem von Panasonic abgewickelt.*

*Market Commentary PBX/UC Call Control Bericht für Q2/2015.

Erstklassige Unterstützung für Sie

Jeder Panasonic Partner kann die Unterstützung unseres hochqualifizierten Kundenservice-Teams in Anspruch nehmen. Von unserem europäischen Reparatur-Center in Cardiff/Großbritannien aus stellen wir Ihnen das Know-how unserer Spezialisten in allen Bereichen unseres Produktportfolios zur Verfügung. Durch unseren Unterstützung können Sie noch stärker agieren.

Unser Team bietet Ihnen kompetenten, mehrsprachigen Support (mit Muttersprachlern in über 10 Sprachen) und setzt branchenweit Qualitätsmaßstäbe. Beim jährlichen Benchmarking-Programm des International Customer Management Institutes für 2015 erzielten wir eine Bewertung in den oberen 2 % und wurden als eines der Top 50-Unternehmen für Kundendienst eingestuft.

Aus erster Hand erstklassige Lösungen erleben

Um unsere Technologien auf potenzielle Kunden richtig wirken zu lassen, ist es unbedingt notwendig sie zum Leben erwecken zu lassen. Deshalb erhalten Sie Zugang zu unseren hochentwickelten und spezialisierten Solution-Centern – eines davon in Großbritannien, das andere in Deutschland.

Hier können Sie in mehreren branchentypischen Konfigurationen die Panasonic B2B-Lösungen (mit Technologieergänzungen externer Partner) demonstrieren, sodass Ihre Kunden sie aus erster Hand erleben können. Natürlich unterstützen wir Sie bei der Demonstration der verschiedenen Anwendungen und bieten darüber hinaus auch Schulungen an. Ein Spezialist für Panasonic-Lösungen steht Ihnen jederzeit im Falle von Fragen zur Verfügung, damit Ihre Präsentationen ein voller Erfolg werden können.

Lernen erfolgreich zu sein – in der Panasonic Partner Academy

Damit Sie die Kompetenzen innerhalb Ihres Unternehmens ausbauen – und höhere Stufen innerhalb des Partnerprogramms erreichen können – bieten wir Ihnen darüber hinaus Schulungen über die Panasonic Partner Academy an.

Die Academy bietet einen kompletten, aufeinander aufbauenden Zertifizierungspfad an, der für die Lernkurve und -geschwindigkeit jedes Benutzers geeignet ist. Unsere Partner haben Zugang zu Vertriebs- und technischen Produktschulungen, aber auch Technologie-Trainings. Üblicherweise finden diese in Form von Web-basiertem Training mit nachfolgenden Online-Wissenstests statt. Abgerundet werden können unsere Trainingsreihen außerdem durch anschließende spezialisierte Präsenzs Schulungen sowie Zertifizierungskurse und -tests.

Sie können Ihren Schulungsfortschritt (und den Ihres Teams) ganz einfach nachvollziehen. Die Academy ist zudem eine praktische Möglichkeit, Ihr Wissen auf dem aktuellsten Stand zu halten, denn sie bietet obligatorische Auffrischkurse für zertifizierte Mitglieder und durchgängig Zugriff auf eine vollständige Schulungsbibliothek.

Nach erfolgreichem Abschluss der Schulungen erhalten Benutzer ein Schulungszertifikat. Diese stellt eines der Kriterien dar, die für die Level-Bestimmung der Partnerportal-Mitgliedschaft ausschlaggebend ist.

Wussten Sie schon...?

Wir erhalten und qualifizieren über 5.000 Leads pro Jahr, und die meisten von ihnen werden über das unser Partnerportal weitergegeben.



Ein Portal, unzählige Geschäftsvorteile

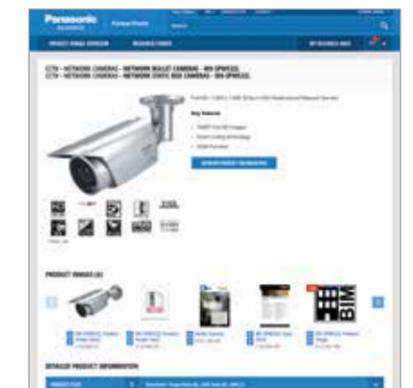
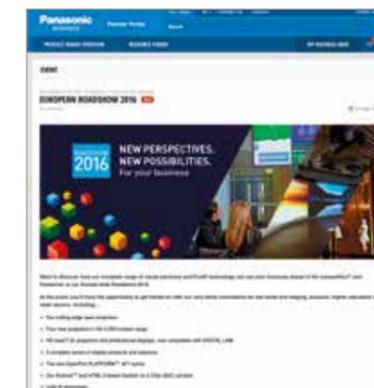
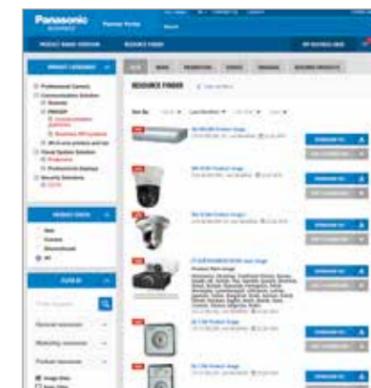
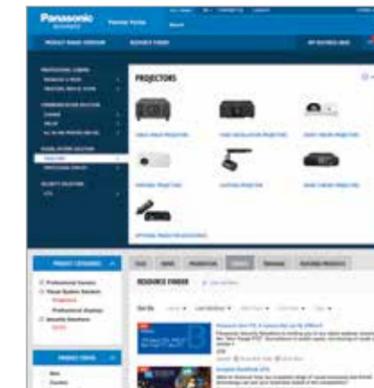
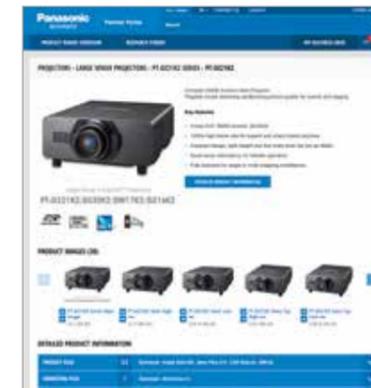
Das Panasonic B2B-Partnerprogramm bietet Teilnehmern in ganz Europa von einem einzigen, zentralen Portal aus ein vielfältigen und zehlfache Vorteile. Seit seiner Einführung hat das breite Spektrum des Portals enorm zugenommen, wie die folgenden Zahlen belegen...

- Das Portal enthält Informationen zu über 1.500 B2B-Produkten.
- Die Zahl der Programm-Mitglieder und Portalnutzer hat sich seit seiner Einführung mehr als verdoppelt.
- Sowohl durch spontane Anfragen als auch durch gezielte Marketingaktivitäten erhalten und qualifizieren wir über 5.000 Leads pro Jahr. Leads von Endverbrauchern werden über das Portal an Partner weitergegeben; Sie schauen einfach nur online im Portal nach, um auf sie zuzugreifen.
- Der überwiegende Teil des Traffics im Portal wird aktuell durch wiederholte Besuche erzielt – 80 % der Besuche im Monat stammen von wiederkehrenden Nutzern, die die umfangreichen Informationen und den angebotenen Support zu schätzen wissen.

Doch das ist noch lange nicht alles: Das Partnerportal beinhaltet einen stetig wachsenden Bestand an Business-Support- und Produktinformationen, die alle Geschäftskategorien von Panasonic umfassen... Ihr Unternehmen kann also eine kategorie-übergreifende Mitgliedschaft besitzen und profitiert auf diese Weise von allen Vorteilen der einzelnen Geschäftsfelder.

Was ist neu im Portal?

- Aktualisiertes, einladendes Erscheinungsbild mit gut erkennbarer Anzeige der neuesten Informationen auf der Homepage
- Einfachere Navigation, bei der die Informationen in Schulung, Veranstaltungen, Shortcuts, Produkt-Highlights und Aktionsangebote unterteilt sind
- Gesamtübersicht über das komplette Produktportfolio, die Ihnen einen Überblick über alle Produktreihen bietet, wobei neue Produkte und Aktionsangebote hervorgehoben werden
- Umfangreiche Informationen auf den Produkt-Seiten, einschließlich einer vollständigen Beschreibung, Funktionen und Technologien, Bildern, Links zu Zubehör, Up- und Down-Selling- sowie End-of-Life Artikel und anderen zugehörigen Dokumenten
- Leistungsstarke Suchfunktion, die es Ihnen ermöglicht, alle Arten von Inhalten zu suchen und zu filtern.



Wussten Sie schon...?

Wir haben das Partnerportal deutlich ausgebaut, um Ihnen eine leistungsstarke Plattform zur Verfügung zu stellen.

Ihre Vorteile durch unser Partnerprogramm auf einen Blick

Die nachfolgende Tabelle vermittelt Ihnen einen kurzen Überblick über die für unsere Partner verfügbaren Benefits. Die ausgewiesenen Vorteile variieren jedoch je Produktkategorie; ausführliche Informationen erhalten Sie in den jeweiligen Geschäftsbedingungen.

	SYSTEMINTEGRATOR, HÄNDLER						
	REGISTERED*	EXPERT**	SOLUTIONS***	RENTAL	DISTRIBUTOR	BERATER	DRITTANBIETER
PORTALREGISTRIERUNG	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
PRODUKTINFORMATION	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
PROMOTIONS / SONDERAKTIONEN	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja		
EXKLUSIVEINLADUNG ZU VERANSTALTUNGEN			Ja	Ja	Ja	Ja	
LEAD-ZUWEISUNG		Gemeinsamer Pool	Direktzuweisung	Direktzuweisung	Direktzuweisung		
PANASONIC PARTNER ACADEMY	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	
PLATTFORM FÜR DIE RENTAL-COMMUNITY				Ja			
PLATTFORM FÜR DIE BERATER-COMMUNITY						Ja	
EINTRAG AUF DER HÄNDLER-SEITE		Ja	Ja	Ja	Ja		
INDIVIDUELLE PLAKETTE UND LOGO		Ja	Ja	Ja	Ja		

* Registered-Partner für die Kategorie „Projektoren und professionelle Displays“ heißen Business-Partner

** Expert-Partner für die Kategorie „Videoüberwachung und Video Intercom“ heißen Premier-Partner

*** Solutions-Partner für die Kategorie Scanner heißen Premium-Partner



PRODUKTINFORMATION

Sie haben Zugriff auf eine umfangreiche Bibliothek mit Produktinformationen. Die Bibliothek umfasst Produktspezifikationen, Zubehörlisten, Bilder und Informationen zu vergleichbaren und kompatiblen anderen Produkten. Dies alles wird in einem dynamischen und digitalen Format bereitgestellt, das ständig aktualisiert wird. Ebenfalls finden Sie hier Informationen zu Up-, Down- und Cross-Selling, sowie die Ersatz-Produkte zu End-of-Life Artikeln. Außerdem können Sie technisches und marketing-orientiertes Material (Bilder, Datenblätter, Broschüren, Firmware, Schulungsmaterial usw.) sowie allgemeine Fallstudien herunterladen.



PROMOTION-AKTIONEN

Halten Sie sich über die neuesten Promotion-Aktionen auf dem Laufenden und erhalten Sie exklusive, für Ihre Partnerstufe vorgesehene Incentives. Sie können über das Panasonic B2B Partner Portal auf diese Promotion-Aktionen zugreifen und Ihr eigenes Dashboard erstellen, um den Status Ihrer Anfragen zu überwachen.



LEAD-ZUWEISUNG

Wir erhalten täglich zahlreiche Endnutzer-Leads mit Anfragen zu einer Lösung oder einem bestimmten Produkt. Diese werden Ihnen über die Lead-Zuweisung übermittelt und unterstützen Sie bei Ihrer Umsatzgenerierung. Unsere Telemarketing-Agenten nehmen eine Vorabqualifikation der Leads vor, die Ihnen anschließend entweder exklusiv zugewiesen oder nach dem „First Come, First Served-Prinzip“ einer Gruppe von Partnern vorgeschlagen.



PLAKETTE UND LOGO

Setzen Sie Ihr Logo ein, um leichter als Panasonic Partner identifiziert zu werden. Sie können Ihre Partner-Plakette und unser Logo direkt vom Portal in hoher Auflösung herunterladen und diese in Ihren Materialien nutzen, nachdem Sie unseren Markenrichtlinien zugestimmt haben.



MARKETING-MITTEL

Um Ihr Unternehmen einem breiteren Publikum zu präsentieren und Ihr Angebot zu erweitern, können Sie bei Panasonic Marketing-Mittel beantragen. Diese werden für Kampagnen mit einer Vielzahl an Aktivitäten von Fall zu Fall bewilligt.



PARTNER ACADEMY

Die Expertenschulungen der Panasonic Academy können Sie und Ihr Team sowohl in Form von Präsenzveranstaltungen als auch online in Anspruch nehmen. Sie können nach einem für Sie geeigneten Zeitplan lernen und sind dank der erworbenen tiefgehenden Fachkenntnisse in der Lage, Ihren Kunden fundierte Ratschläge für die Auswahl von Technologie zu bieten. Durch erfolgreiches Absolvieren der Partner Academy-Tests erhalten Partner eine Zertifizierungsplakette.



RENTAL-COMMUNITY

Als AV-Rental-Partner können Sie Informationen über Ihren Produktbestand bereitstellen oder bequem nach Partnern suchen, die bestimmte Artikel auf Lager haben. Gleichermaßen finden Kunden, die Technologie-Produkte von Panasonic mieten möchten, finden Ihr Unternehmen auf unserer öffentlichen B2B-Webseite.



HÄNDLER

Mit mehr als 2.000 Besuchern pro Tag, die sich auf der Suche nach Resellern befinden, zählen unsere Webseiten zu den am häufigsten besuchten Internetpräsenzen in der gesamten Branche. Die Händler-Seiten von Panasonic enthalten Listen unserer Partner mit ihrer jeweiligen Mitgliedsstufe, und bieten Ihnen somit die ideale Plattform, sich als spezialisierter Anbieter zu positionieren.



EINLADUNG ZU VERANSTALTUNGEN

Erfahren Sie schnell und einfach, wenn neue Veranstaltungen oder Trainings für Sie bereitgestellt werden. Nutzen Sie einfach die Suchfunktion des Portals, um eine Veranstaltung oder eine Schulung in Ihrer Nähe zu finden.



BERATER-COMMUNITY

Berater finden im Portal umfangreiche technische Spezifikationen, die sie bei der durchdachten und umfangreichen Angebotserstellung für Endnutzer einfach nutzen können. Außerdem können Planer und Berater unsere neueste Technologien während Community-Veranstaltungen weitergeben.

Wussten Sie schon...?

Im Partnerprogramm erfahren Sie durch lokale Veranstaltungen, gezielte Promotion-Aktionen, aktuelle Informationen und Networking-Communitys direkte Unterstützung, die Ihre spezifischen Partneranforderungen erfüllt.



So funktioniert das Partnerprogramm

Die Akkreditierung beim Partnerprogramm basiert auf Ihrer Unternehmensart und dem Ausmaß Grad Ihres Engagements bei Panasonic. Sobald Sie sich als Teilnehmer anmelden, überprüfen wir Ihre Vertriebsziele (im Hinblick auf Mengenvorgaben oder die Einbindung von Panasonic Produkten), den Kenntnisstand Ihres Verkaufsteams in Bezug auf den Vertrieb unserer Technologien sowie den Grad, in dem Sie Panasonic in Ihrem Unternehmen aktiv vermarkten, beispielsweise in Form eines dedizierten Bereichs auf Ihrer Website.

Die Details dieser Kriterien variieren, umfassen jedoch im Wesentlichen folgende Faktoren:

- Verkaufsergebnisse
- Schulungsgrad und technische Kompetenzen
- Förderung der Marke Panasonic
- Vertriebsstufenvereinbarung (Sales Level Agreement)

Anschließend wird Ihnen eine Partnerschaftsstufe zugewiesen, und Sie können von sämtlichen damit verknüpften Vorteilen profitieren.

- Die Zuweisung der Partnerstufen erfolgt auf Unternehmensebene. Die Stufen sind an eine (oder mehrere) der folgenden Produktkategorien gekoppelt: Projektoren, Professionelle Displays, PBX & SIP Telefone, Multifunktionsdrucker, Fax, Scanner, Überwachungs- und Brandmeldelösungen, Zutrittskontrolle, Video Intercom, HD Visual Communication Systems (HDVC), Broadcast & ProAV sowie Industrial Medical Vision (IMV).
- Jeder Anwender, der sich für das Programm registriert, übernimmt automatisch die Stufe, die dem von ihm vertretenen Unternehmen zugewiesen wurde.
- Wenn Sie ein Team aus Programmmitgliedern verwalten, verfügen Sie über bestimmte Zugriffsrechte und können jederzeit die Aktivitäten und Nutzung für Ihr gesamtes Unternehmen überblicken.
- Sie erhalten über unser Kontakt-Tool im Portal mehrsprachigen Support und Antworten auf Ihre programmbezogenen Fragen.

B

Melden Sie sich noch heute an und profitieren Sie von attraktiven Angeboten

Der Beitritt zum Panasonic Partnerprogramm ist unkompliziert, bequem und bringt Ihrem Unternehmen wertvolle Vorteile.

Es fallen keine Gebühren an und Sie müssen sich – mit Ausnahme der Geschäftsbedingungen für das Partnerprogramm – nicht vertraglich binden. Der gesamte Vorgang nimmt nur wenige Mausklicks in Anspruch.

Nächste Schritte

Besuchen Sie einfach

bizpartner.panasonic.net/eu,

und geben Sie die erforderlichen Informationen ein. Wir weisen Ihrem Unternehmen im nächsten Schritt eine Partnerstufe zu. Danach können Sie in vollem Umfang von unserem wertvollen Support, unserer Zusammenarbeit und vielversprechenden Geschäftschancen profitieren.



Panasonic

BUSINESS

Werden Sie noch heute Partner von Panasonic.

Besuchen Sie [**bizpartner.panasonic.net/eu**](http://bizpartner.panasonic.net/eu)

Schreiben Sie eine E-Mail an [**partner.programme@eu.panasonic.com**](mailto:partner.programme@eu.panasonic.com)