



PANASONIC PANABOARD PARTNER PROGRAM (4P) V1.1

Дистрибьюторская программа партнерства
для Дилеров по электронным доскам

Информация, содержащаяся в настоящем документе, предназначена исключительно для конкретного адресата, не подлежит распространению каким-либо третьим лицам. Предание огласке, распространение или копирование этого документа строго запрещено.

Panasonic ideas for life

Корпорация Panasonic является ведущим производителем электронных досок в мире. Копирующие доски для бизнес-применения, интерактивные для учебного процесса, доски универсального использования становятся неотъемлемым атрибутом современного общества. По мере роста популярности электронных досок Panaboard появились новые компании, начинающие бизнес по продаже электронных досок.

Для повышения эффективности бизнеса и обмена информацией, вашему вниманию предлагается новая программа развития отношений 4P (PANASONIC Panaboard Partner Program) для достижения взаимного успеха и процветания.

Данная уникальная программа позволяет Дилерам сделать инновационные технологии Panasonic более доступными, а также открывает множество преимуществ, как для Дилеров, так и непосредственно для пользователей.

В 2009 и 2010 годах компания Panasonic проводила конкурс для учителей на создание разработок для досок Elite Panaboard. По итогам конкурса Panaboard-мастеров 2009 и 2010 года было очевидно, что самое активное участие приняли учителя из регионов, где активно работают официальные Реселлеры Panasonic.

Поэтому, проводя конкурс для учителей, было решено и в этом году поощрить Реселлеров, активно содействующих конкурсу Panaboard-мастеров и популяризации интерактивных досок Panaboard. Для этого была учреждена номинация – «Лучший реселлер».

Главный приз такой же, как и для учителей – поездка в Австралию для представителя компании.

При определении победителя будут учитываться объемы продаж, деятельность по продвижению Elite Panaboard, мероприятия в поддержку конкурса для учителей, работа с модельными школами и тьюторами, ведение разделов по интерактивным доскам на сайтах компании, участие в организации и проведении региональных этапов конкурса.

Для участия в конкурсе необходимо зарегистрироваться в программе 4P. Более подробная информация для участия в конкурсе находится на странице 12.

СОДЕРЖАНИЕ

- ◆ ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ДИЛЕРОВ PANABOARD3 стр.
- ◆ УРОВНИ СОТРУДНИЧЕСТВА И ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ5 стр.
- ◆ СКИДКА НА ДЕМООБРАЗЕЦ7 стр.
- ◆ КАК ПОЕХАТЬ В АВСТРАЛИЮ.....9 стр.
- ◆ ПОДДЕРЖКА И ОБЩЕНИЕ 10 стр.

ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ ДИЛЕРОВ PANABOARD

Авторизованный Дистрибьютор предлагает для зарегистрированных Дилеров и Партнеров (далее – Реселлеры) по продукции «электронные доски Panasonic» следующие формы поддержки:

РЕКЛАМНАЯ ПОДДЕРЖКА

Публикации в прессе, электронных СМИ педагогической направленности информации о продукции Elite Panaboard и компаниях-продавцах. Предоставление печатной продукции, каталогов, сувениров. Размещение на сайте производителя контактной информации Дилера. Непременным условием такого размещения является наличие подробной информации по электронным доскам Panaboard на сайте Реселлера.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА И ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Проведение обучающих семинаров и тренингов по продукции, новой технике, маркетинговым вопросам для сотрудников компаний, зарегистрированных по программе 4P. Консультационная поддержка, предоставление материалов для наполнения интернет-ресурсов. Своевременное информирование о выпуске новых моделей.

МАРКЕТИНГОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Совместное проведение семинаров и презентаций при поддержке Информационного центра ООО «Панасоник Рус» в регионе для Дилеров и потенциальных пользователей. Частичное финансирование мероприятий по продвижению оборудования Panasonic (в зависимости от объема продаж и с обязательным фотоотчетом). Предоставление демообразцов оборудования на специальных условиях.

ПРАЙС-ЛИСТЫ

Авторизованный Дистрибьютор устанавливает цены в договорах, прайс-листах и каталогах, и в случае их изменения рассылает обновленную информацию по электронной почте зарегистрированным Реселлерам. В случае изменения цен авторизованный Дистрибьютор берет на себя обязательства по компенсации разницы стоимости товара, закупленного не позднее одного месяца перед изменением цены. Данное условие действует, только если Реселлер присылает ежемесячно до 25 числа каждого месяца, регулярно и без напоминаний, отчет по продажам и справку по остаткам досок на складе в соответствии с установленной формой в Excel-файле.

ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖ, КОНКУРСЫ И АУКЦИОНЫ

В целях создания максимального режима содействия в продажах и обеспечения необходимого графика поставок, необходимо заблаговременно сообщать о конкурсах, которые инициирует Реселлер и его региональные партнеры. В этом случае проект будет резервирован за определенным Реселлером и создан

режим максимального содействия. Настоящим мы просим всех Реселлеров в обязательном порядке заблаговременно информировать об условиях проведения конкурса согласно установленной форме.

ПОДДЕРЖКА КОНЕЧНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ – ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ РОССИИ

Программу поддержки образовательных учреждений «Академия Panasonic», использующих интерактивные доски Elite Panaboard, осуществляет ООО «Панасоник Рус». Более детальная информация о проекте «Академия Panasonic для учителей» на сайте <http://www.panasonic.ru/academy/>. Приоритетная задача этого проекта – сделать освоение интерактивных досок Panaboard максимально простым и эффективным.

УРОВНИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Реселлеры электронных досок Panaboard могут выбрать форму сотрудничества, в зависимости от объема продаж, направленности компании и ее потенциала. Уровень скидок находится в прямой зависимости от объема закупок: от начального уровня сотрудничества, который подразумевает единичные закупки, до партнерства:

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР

Для получения статуса «Официальный дилер Panasonic по категории «электронные доски» необходимо заполнить регистрационную форму и получить подтверждение и регистрационный номер. При этом зарегистрированный Реселлер получает возможность пользоваться данной программой партнерства, участвовать в маркетинговых акциях, проводимых дистрибьютором и приобретать электронные доски Panaboard у авторизованного дистрибьютора по дилерским ценам.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Для получения статуса «Официальный партнер Panasonic по категории «электронные доски» необходимо заполнить регистрационную форму и получить регистрационный номер. Официальный партнер берет на себя обязательства: продвижение продукции и донесение информации о товарах и программах поддержки до потребителя, активный поиск клиентов, встречи с высшими учебными заведениями, школами и региональными управлениями образования. Если в результате работы иницируется конкурс, то предоставляется специальная цена, обеспечивается доступность товара и режим максимального содействия. Для получения статуса «Официальный партнер» также необходимо:

- Согласовать план действий и мероприятий по продвижению электронных досок Panaboard, на каждые 6 месяцев согласно установленной форме.
- По итогам работы квартала регулярно присылать отчет по продвижению электронных досок Panaboard (в формате Microsoft PowerPoint): до 25 числа последнего месяца каждого квартала.
- Одобрение отчета каждые 6 месяцев будет являться подтверждением статуса компании как «Официального партнера Panasonic».
- При этом Официальный партнер получает возможность приобретать электронные доски Panaboard по специальным ценам для Официального партнера у авторизованного Дистрибьютора после 3-х месяцев с момента подачи заявки и согласования плана действий и мероприятий.

ЗОЛОТОЙ ПАРТНЕР

Для получения статуса «Золотой партнер Panasonic по категории «электронные доски» необходимо заполнить регистрационную форму и получить регистрационный номер. «Золотой партнер Panasonic» берет на себя обязательства, идентичные статусу «Официальный партнер Panasonic», а также:

Оборудует демонстрационный зал, где установлена интерактивная доска Panaboard. Проводит демонстрационные и обучающие семинары для школ или заключает договоры со школой или методическим центром комитета образования о проведении таких семинаров на их базе.

Работает по системе предварительных 3-месячных заказов, выполняет и своевременно оплачивает оговоренные объемы. Ежемесячно до 25 числа каждого месяца, регулярно и без напоминаний, предоставляет отчет по продажам и справку по наличию досок на складе в соответствии с установленной формой в Excel-файле.

При этом Золотой партнер получает возможность приобретать электронные доски Panaboard по специальным ценам для Золотого партнера от авторизованного Дистрибьютора.

Для получения официального статуса и участия в партнерской программе следует заполнить регистрационную форму и отправить ее авторизованному Дистрибьютору. Авторизованный Дистрибьютор сообщает Реселлеру о присвоении возможного статуса. Статус компании пересматривается два раза в год по результатам работы полугодия (30 сентября и 30 марта). Официальный сертификат предоставляется ежегодно. Авторизованный Дистрибьютор вправе отказать в присвоении статуса любой компании, а также прекратить действие программы без объяснения причин.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА ПРОГРАММЫ 4P доступна в Приложении 1.

«СКИДКА НА ДЕМООБРАЗЕЦ»

ЦЕЛИ:

Поддержка Реселлеров путем предоставления специальной цены на демообразцы для обеспечения демонстраций и тестирования интерактивных досок для пользователей.

ДЕТАЛИ ПРОГРАММЫ:

Скидка на демообразец действует для всех официальных и зарегистрированных Реселлеров. Реселлер может заказать демообразец интерактивной доски со скидкой до 50% (в зависимости от модели) от розничной цены авторизованного Дистрибьютора, если:

1. Согласен со всеми условиями программы 4P.
2. Заполнил и подписал анкету «Заявка на получение демообразца».
3. Обязуется предоставить отчет о проведенных мероприятиях с участием демообразца.

Реселлер может заказывать демообразец интерактивной доски со скидкой до 50% от розничной цены один раз в год согласно условиям «Скидка на демообразец». При нарушении Реселлером условий «Скидка на демообразец», Реселлер оплачивает полную стоимость Panaboard.

Авторизованный Дистрибьютор имеет право изменить условия или полностью прекратить действие программы «Скидка на демообразец» без предварительного объявления.

Реселлер должен заполнить заявку на получение демообразца и отправить авторизованному Дистрибьютору для утверждения. Авторизованный Дистрибьютор подписывает заявку, информирует Реселлера о возможных сроках предоставления демонстрационного образца.

Авторизованный Дистрибьютор может отказать в предоставлении образца без объяснения причин.

ЗАЯВКА НА ПОЛУЧЕНИЕ ДЕМО-ОБРАЗЦА ИНТЕРАКТИВНОЙ ДОСКИ доступна в Приложении 2.

ПОСТАВКИ ПО КОНКУРСАМ И АУКЦИОНАМ

ЦЕЛИ:

Поддержка зарегистрированного Реселлера путем обеспечения необходимых сроков поставок и предоставления необходимой технической информации в условиях тендеров, конкурсов и аукционов.

ДЕТАЛИ ПРОГРАММЫ:

Авторизованный Дистрибьютор регистрирует полученную информацию по конкурсам и аукционам в соответствии с полученными заявками. После регистрации заявки по конкурсу или аукциону анализирует, планирует и подтверждает поставку оборудования в необходимые сроки. Регистрация заявки по конкурсу или аукциону не является гарантией наличия оборудования для продажи Реселлеру.

Для регистрации заявки по конкурсу или аукциону зарегистрированный Реселлер должен заполнить «Регистрационную Форму Конкурса» и отправить ее по электронной почте авторизованному Дистрибьютору.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА КОНКУРСА ИЛИ АУКЦИОНА доступна в Приложении 3.



КАК ПОЕХАТЬ В АВСТРАЛИЮ

ЧТО НУЖНО СДЕЛАТЬ ДЛЯ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ:

1. Зарегистрироваться в программе 4P (см. стр. 7)
2. Содействовать продвижению ИД Panaboard, проводить мероприятия.
3. Увеличивать объемы продаж, участвовать в конкурсах, аукционах.

Подведение итогов конкурса и объявление трех победителей, которые поедут в Австралию, произойдет на Panaboard Convention 18 ноября 2011 года.



ПОДДЕРЖКА И ОБЩЕНИЕ

Все зарегистрированные участники программы 4Р могут получать прямую поддержку и консультации от специалистов Информационного центра ООО «Панасоник Рус». Информация о новинках, программах и планируемых обучающих курсах, проводимых ООО «Панасоник Рус» можно получить в Информационном центре ООО «Панасоник Рус» по телефонам:

Герман Гаврилов, руководитель подразделения товаров для офиса Panasonic Россия
+7 (495) 665-4240, +7 (495) 665-4205 (ext 4240), gavrilov@panasonic.ru

Ирина Смирнова, координатор развития дилерской сети и программ поддержки образования
+7 (495) 665-4205 (ext. 4292)

Александра Данилова, специалист по маркетингу
+7-495-665-4292 (ext. 2325), danilova@ext.panasonic.ru

Ибрагим Тимаев, специалист по продукции Panaboard
+7-495-665-4205 (ext. 2224), timaev@ext.panasonic.ru

А также на специализированных сайтах поддержки Информационного центра ООО «Панасоник Рус»:

- <http://elearning.panasonic.ru>
 - Бесплатная коллекция уроков
 - Видео мастер-классов лучших учителей
 - Обучающий курс по работе с программным обеспечением Elite Panaboard Book
 - Анонс и результаты конкурса Panaboard-мастеров
 - Форум
- Академия Panasonic для учителей: <http://www.panasonic.ru/academy/>
- Конкурс Panaboard-мастеров: <http://www.panasonic.ru/panaboard/>
- Информация о конкурсе детских экологических проектов:
http://www.panasonic.ru/panabordy_children/
- Драйверы и программное обеспечение:
 - <http://www.panasonic.ru/support/download/driver/>
 - <http://www.panasonic.net/pcc/support/eboard/>
- Глобальный сайт по интерактивным доскам: <http://www.panasonic.net/pcc/eboard/>
- Полезная информация: <http://www.panaboard.ru>*, <http://www.pebstudio.ru>/*

ВАШ АВТОРИЗОВАННЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

Логотип «инфологика» выполнен в синем цвете. Слово «инфологика» написано в стилизованном, округлом шрифте. Буква «о» в слове «инфо» и «о» в слове «логика» имеют вырезы, что придает логотипу современный и технологичный вид.

111024, Москва, Андроновское шоссе, 26
Телефон: (495) 663-34-81, 364-21-47
E-mail: dealer@panaboard.ru
Web: www.panaboard.ru