

PARTNER EMPOWER PROGRAM

Che cos'è il programma Partner Empower

- Partner Empower è il nuovo programma unificato di Motorola Solutions che offre ai partner che vi aderiscono numerosi vantaggi. La partnership permette ad ogni rivenditore affiliato di essere sempre aggiornato e di avere gli strumenti giusti per aggredire il mercato nell'area di competenza scelta. Grazie a questo innovativo programma di canale gli investimenti dei partner saranno ripagati con importanti benefici. L'adesione e la qualificazione all'interno del programma garantirà la certificazione ufficiale come Partner Motorola Solutions.

Perché aderire subito al programma Partner Empower

- Le aziende non registrate in Partner Empower a breve non potranno più acquistare una parte dei prodotti Motorola Solutions. Solo i prodotti di classe I potranno essere acquistati al di fuori dell'adesione al programma.

CLASS I	CLASS II	CLASS III	CLASS IV	CLASS V	CLASS VI
WLAN					
WS2000 AP300 AP5131 AP7131 AP6532 AP6521 AP6511	N/A	AP5181 RFS4000 AP650 AP621	PBN RFS6000 AP7181 RFS7000 AP7161 Wireless Manager MSP		
OUTDOOR NETWORKS					
N/A	N/A	N/A	Mesh Solo Mesh Duo		
WIRELESS SECURITY					
N/A	N/A	N/A	AirDefense		
CONVERGED COMMUNICATIONS					
N/A	N/A	TEAM Express	TEAM VoLAN TEAM RLS TEAM Badge		

Come aderire (Application Process)

- Per aderire occorrerà cliccare il link
http://partnerapply.motorola.com/?dist=BPG%20RADIOCOMUNICAZIONI%20SRL&lg=en_us&rg=EMEA
e seguire la procedura guidata inserendo i dati richiesti (ONLINE APPLICATION). Qualora ci fossero dubbi è possibile salvare e ritornare al punto dove ci si è interrotti (entro 30gg);
- Successivamente si riceverà un contatto telefonico (QUALIFICATION CALL) dal PIC (Partner Interaction Centre) per qualificare la richiesta di adesione al programma. Questo contatto telefonico potrà essere utile anche per rispondere a eventuali dubbi sul programma o sulla propria qualificazione. Qualora fosse necessario richiedere informazioni aggiuntive al PIC, sarà possibile chiamare il numero +39 02 696 33 565 per parlare in italiano con il supporto oppure scrivere all'indirizzo e-mail pic.emea@motorolasolutions.com ;
- Dopo il contatto con il PIC si riceverà una approvazione preliminare. Per completare il processo di adesione occorrerà accettare Termini e Condizioni relativi a Partner Empower ed i Technology Addenda (ACCEPTANCE OF LEGAL AGREEMENTS);
- Dopo aver accettato Termini e condizioni e Technology Addenda si riceverà la notifica della formale accettazione all'interno del Partner Empower Program (PARTNER APPROVAL) e si riceverà il proprio identificativo (Partner Empower Membership ID);
- La persona di riferimento che è stata indicata nella registrazione al programma riceverà le credenziali per l'accesso al partner portal (PARTNEREMPOWER MEMBERSHIP);

L'Application Process richiederà almeno 5 giorni, in funzione del tempo richiesto per completare la qualificazione telefonica (qualification call) e l'accettazione dei termini e condizioni.

Come scegliere la propria area di specializzazione

- Bisognerà scegliere la macro area di specializzazione Wireless Solutions ed al suo interno le aree di interesse specifico (Local Area Networks, Outdoor Networks, Wireless Security, Converged Communication).
- Il limite minimo di acquisto per essere classificati come Authorized è di 5K\$/anno che comprendono sia HW che servizi per ciascuno dei segmenti scelti all'interno dell'area WNS (v. tabella per Specialist ed Elite Specialist).

REVENUE – WIRELESS SOLUTIONS



	WNS TRACK CRITERIA			
TECHNOLOGY SEGMENT	LOCAL AREA NETWORKS	OUTDOOR NETWORKS	WIRELESS SECURITY	CONVERGED COMMUNICATION
AUTHORIZED	\$5K	\$5K	\$5K	\$5K
SPECIALIST	\$100K	\$100K	\$50K	\$50K
ELITE SPECIALIST	\$350K	\$350K	\$100K	\$100K

REVENUE CONTRIBUTION = THE SUM OF HARDWARE AND SERVICE SALES
ELITE SPECIALIST DOES NOT EQUAL DIRECT PURCHASING

- Sarà necessario avere in azienda delle figure certificate, come indicato nella tabella seguente:

TRAINING – WIRELESS SOLUTIONS



	WIRELESS NETWORK SOLUTIONS TRACK REQUIREMENTS			
TECHNOLOGY SEGMENT	LOCAL AREA NETWORKS		OUTDOOR NETWORKS	
SPECIALIZATION	SALES	TECHNICAL	SALES	TECHNICAL
AUTHORIZED	1 ASSOCIATE	1 ASSOCIATE	1 ASSOCIATE	1 ASSOCIATE
SPECIALIST	1 PROFESSIONAL	1 PROFESSIONAL	1 PROFESSIONAL	1 PROFESSIONAL
ELITE SPECIALIST	2 PROFESSIONAL	2 PROFESSIONAL	2 PROFESSIONAL	2 PROFESSIONAL

TECHNOLOGY SEGMENT	WIRELESS SECURITY		CONVERGED COMMUNICATIONS	
SPECIALIZATION	SALES	TECHNICAL	SALES	TECHNICAL
AUTHORIZED	1 ASSOCIATE	1 ASSOCIATE	1 ASSOCIATE	1 ASSOCIATE
SPECIALIST	1 PROFESSIONAL	1 PROFESSIONAL	1 PROFESSIONAL	1 PROFESSIONAL
ELITE SPECIALIST	2 PROFESSIONAL	2 PROFESSIONAL	2 PROFESSIONAL	2 PROFESSIONAL

Le figure indicate come "Associate" hanno seguito dei corsi online ed hanno raggiunto un livello di competenza di base sui prodotti e sulla tecnologia.

Le figure indicate come "Professional" hanno seguito dei corsi sia online che in aula ed hanno raggiunto un livello di competenza che gli permette di ricercare autonomamente il miglior mix di applicazioni/prodotti per ciascun percorso (es. WLAN).

Quali saranno i benefici nell'aderire al Partner Empower Program

- *Program Benefits*

- Partner Differentiation: possibilità di essere identificati come esperti in una specifica area di competenza;
- Salespower²: programma a punti per raccolta premi;
- Demo equipment: possibilità di accedere ad apparati demo;
- Market Development Funds: possibilità di accedere a fondi per lo sviluppo del marketing nel proprio settore.

- *Pricing benefits*

- Value Based Pricing: prezzo basato sulla competenza tecnica e di vendita del partner, sugli investimenti del partner in una precisa area e sul livello di conoscenza del partner di uno specifico settore industriale.

Addentrando nel dettaglio economico si può vedere nella tabella di seguito il TIP (Technology Incentive Plan):

TIP PER PRODUCT SEGMENT	AUTHORISED	SPECIALIST	ELITE SPECIALIST
ADC	0%	3%	5%
MCD	0%	3%	5%
RFID	0%	3%	5%
WIRELESS LAN	2%	4%	6%
TEAM	2%	4%	6%

Il livello di sconto standard al partner sarà indicato al Partner dal Distributore. Questi incentivi verranno sommati allo sconto dedicato al partner.

Per esempio per WLAN e TEAM un partner Authorized otterrà uno sconto del 2% in più rispetto a quello dedicato.

A partire da Aprile 2012 sarà possibile usufruire del TIP e del livello di sconto supplementare per il segmento di prodotto indicato in tabella;

- **Deal Based Pricing:** prezzo basato sulla fidelizzazione del partner, sulla durata del rapporto tra partner e cliente finale (per top customers), livello di investimento del partner sul cliente ed esperienza nel proporli soluzioni realizzate con i prodotti Motorola. Più nel dettaglio gli elementi funzionali al Deal Based Pricing saranno:

- **Customer Project Registration (CPR)**

La registrazione di un progetto permette a Motorola Solutions di riconoscere il livello di investimento del partner in attività di prevendita per sviluppare una specifica opportunità commerciale.

A partire da Luglio 2012 sarà possibile registrare online progetti anche di piccole dimensioni attraverso il CPR;

- **Price Exception Process (PE)**

La richiesta di PE permette al partner di ottenere sconti speciali per progetti di particolare interesse o dove ci sia una competizione forte con altri vendors. Occorrerà comunicare la richiesta al Distributore che la sottoporrà a Motorola Solutions.

A partire da Ottobre 2012 sarà possibile usufruire di Price Exceptions basate sul TIP (Technology Incentive Plan).

La PE è generalmente collegata alla registrazione di un progetto (CPR).

Sarà utile registrare prima possibile le opportunità di business che si presentano, per dichiarare da subito il proprio investimento nello sviluppo del progetto.

In particolare vi è un periodo di "due diligence" di 30 giorni a seguito della CPR, che è stato introdotto da Motorola per valutare l'opportunità segnalata e verificare che su uno stesso progetto non ci siano conflitti d'interesse o partner multipli che lavorano uno stesso progetto.

- **Relationship Benefits**

- Channel Partner Portal – PartnerCentral: sito web dedicato ai partner con strumenti di supporto alla vendita e informazioni sui prodotti e sulle promozioni
- Channel Partner Communications & Webinars: accesso alle informazioni sulle novità ed ai webinar sulle tecnologie, strategie di crescita, tools per i partner di canale;
- Online Product Catalogue: listino dei prodotti online accessibile da Partner Central
- Online Certification & Learning Plan: ampia disponibilità di corsi per accrescere le conoscenze nelle aree di interesse e per ottenere la certificazione;
- Partner Interaction Centre Support (PIC): supporto telefonico ed email garantito in italiano.

- **Marketing Benefits**

- Partner Locator: la directory online che permette ai clienti di individuare i partner certificati sul territorio
- Motorola Solutions Graphics Library – Motorola Solutions Collective: l'accesso all'archivio grafico messo a disposizione per i partner rende semplice e veloce preparare le proprie comunicazioni marketing;
- Motorola Solutions Partner Logo: grazie all'Online Logo Builder i partner potranno creare il loro logo con il livello di certificazione ottenuto, da poter inserire nel proprio sito web o nelle comunicazioni ai clienti e potranno così differenziarsi ulteriormente dai concorrenti non certificati;
- Channel-Partner Customizable Marketing Materials: le brochure, I white papers Motorola Solutions saranno customizzabili agevolmente con il logo del partner

- **Sales Benefits**

- Sales Training & Certification: corsi di supporto alla vendita dei prodotti, per accrescere la conoscenza dei prodotti e la capacità di proporre soluzioni efficaci in risposta alle esigenze del cliente.
- Sales Tools: presentazioni utili per il team di vendita, brochures, white papers, application briefs, videos e molto altro.

- **Technical Benefits**

- Technical Training and Documentation: corsi online e in aula che permettono al partner di aumentare le conoscenze tecniche sui prodotti;
- Pre-Sale/Post-Sale Technical Enablement Support: supporto del distributore nelle attività di prevendita e postvendita;
- Technical Documentation: guide di implementazione, documentazione online, manuali tecnici, white papers e molto altro.