

Ioclub™ B2B (Russia & CIS)

Партнерская программа Ioclub™ B2B специально разработана для создания новых возможностей роста вашего бизнеса с NAS-продуктами Iomega®! В нее включены рибейты, поддержка тендерных поставок, система накопления МФ, защита склада, тренинги и многое другое!

Действительна с 1/03/2012
по 1/04/2013



10 причин стать партнером Iomega®:

1. **Рибейт 5%** для повышения прибыльности;
2. **Маркетинговый фонд 3%** для развития продаж и снижения издержек;
3. **Защита склада** в случае понижения цен от Iomega для защиты инвестиций;
4. **Специальные условия для проектов** (цены, совместные встречи с заказчиками и техническое сопровождение и т.д.);
5. **Промо-программы** дистрибуторов для дополнительной выгоды;
6. **Выделенный менеджер Iomega** для максимального удобства работы;
7. **Offline и Online тренинги** по продуктам для повышения квалификации сотрудников;
8. **Информация о продуктах**, включая еще не анонсированные новинки;
9. **Демонстрационные образцы** для тестирования в проектах;
10. **Контактная информация** в разделе «Где купить» для текущих и будущих продаж.

Требования к участникам программы:

- В программе могут принять участие корпоративные и оптовые компании;
- Требуется выполнение минимальных объемов закупок и согласование планов;
- Необходим контакт сотрудника, отвечающего за закупки Iomega;
- Партнер включает продукцию Iomega в свой прайс-лист и на веб-сайт.

Преимущества участников программы Ioclub™ B2B

Corporate Partner

Premier Partner

| | 5K USD | 15K USD |
|-----------------------------------------------------------|--------|---------|
| Минимальный квартальный план продаж | | |
| Начисление рибейта в размере 5% от закупок* | + | + |
| Начисление маркетингового фонда в размере 3% от закупок** | - | + |
| Защита склада в случае понижения цен от Iomega® | - | + |
| Трансляция проектов от Iomega (т.н. «lead») | - | + |
| Совместные встречи с конечными заказчиками | - | + |
| Особые условия на закупки демо-оборудования | - | + |
| Специальные цены для проектов | + | + |
| Участие в Offline и Online тренингах по продукции | + | + |
| Информационная рассылка Ioclub™ | + | + |
| Персональный менеджер от Iomega® | + | + |
| Медиа-центр Iomega® (изображения, описания и т.д.) | + | + |
| Промо-программы официальных дистрибуторов | + | + |
| Размещение в разделе «Где купить?» | + | + |

Стать участником программы Ioclub™ B2B очень просто!

Выберите один из желаемых статусов и напишите письмо по адресу ioclub.b2b@iomega.com, после чего с вами свяжется менеджер по работе с партнерами и поможет получить авторизацию.

* - Рибейт начисляется от суммы ежеквартальных закупок и учитывает закупки сетевых хранилищ серий IX и PX.

** - Маркетинговый фонд начисляется от суммы ежеквартальных закупок и учитывает закупки сетевых хранилищ серий IX и PX. Способы использования маркетингового фонда: закупка демонстрационных образцов и создание шоу-румов (NAS, размещение POS материалов и т.д.); совместная реклама в Интернет (баннеры, контекстная реклама, размещения в общих каталогах и т.д.); совместная реклама в прессе (специализированные журналы, газеты, реклама и статьи, рассылки и т.д.); участие в мероприятиях для заказчиков и клиентов (семинары, тренинги и конференции различной тематики и т.д.); мотивация продавцов (премии, конкурсы); различные промо-программы (конкурсы, призы и подарки для конечных покупателей).

Объем закупок рассчитывается на основании рекомендованных дилерских цен. В зачет принимаются закупки у всех официальных дистрибуторов. Рибейт и фонд не начисляется на закупки по специальным ценам (тендерные и большие закупки).

Данное предложение действительно до 1/04/2013 и может быть пересмотрено в одностороннем порядке компанией Iomega с предварительным извещением всех участников программы Ioclub B2B. По всем вопросам обращайтесь в представительство компании Iomega (+7 495 785 66 22 и ioclub.b2b@iomega.com).



iomega® | EMC²

Имя, которому доверяют! Iomega входит в состав корпорации EMC — мирового лидера в области разработки и поставки технологий для информационных инфраструктур, — помогающих заказчикам перейти к созданию облачных вычислительных сред