

Gemeinsam stark: Neues Partnerprogramm von Kodak Alaris

Kodak Alaris Information Management geht mit einem neuen Partnerprogramm an den Start. Mit einer Reihe von nützlichen Vertriebswerkzeugen und technischen Ressourcen sowie Prämienvorteilen, unterstützt das Unternehmen seine Partner, um ihr geschäftliches Wachstum zu fördern.

Veränderung als Antwort auf die Anforderungen von Vertriebspartnern

Angesichts eines sich schnell verändernden Marktes sind Distributoren, Vertriebspartner und Lösungsanbieter auf der Suche nach neuen Möglichkeiten, sich gegenüber Mitbewerbern zu behaupten. Dabei ist es auch wichtig, gängige Meinungen zu entkräften. So zum Beispiel, dass sich Produkte nicht mehr unterscheiden oder, dass Kunden heute ihre Einkäufe über eine größere Anzahl von Kanälen tätigen.

„Mehr als 90 Prozent des Geschäfts von Kodak Alaris Information Management wird über Distributoren und Händler abgewickelt. Nur wenn unsere Partner Erfolg haben, sind auch wir erfolgreich“, so Günter Wittlinger, Geschäftsführer der Kodak Alaris Germany GmbH. „Mit unserem neuen Partnerprogramm können Vertriebspartner nicht nur erstklassige Technologie sowie hochmoderne Lösungen und Services anbieten, sondern auch wachsen, indem sie Kunden unterstützen, die Herausforderungen im Bereich Informationsmanagement zu bewältigen.“

Expandieren, mehr verdienen und vernetzen

Das Alaris-Partnerprogramm unterstützt Partner dabei zu expandieren, mehr zu verdienen und sich zu vernetzen. Das kürzlich vorgestellte Konzept „[Alaris IN2 Ecosystem](#)“ beschreibt den ganzheitlichen Ansatz des breiten Kodak Alaris Portfolio von Scannern, Erfassungslösungen und Services auf der einen und den hohen Stellenwert der partnerschaftlichen Zusammenarbeit auf der anderen Seite. Gepaart mit der Bereitstellung erstklassiger Vertriebswerkzeuge, Schulungen und Prämien hilft Kodak Alaris seinen Partnern bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen, um fundiert auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können. Darüber hinaus unterstützt Kodak Alaris mit globalen Marketingprogrammen zur Generierung von Nachfrage und gibt alle qualifizierten Leads an seine Partner weiter.

Neues Portal mit einer Vielzahl von Vertriebswerkzeugen

Im Mittelpunkt des Alaris-Partnerprogramms steht ein Webportal, das eine Vielzahl von Vertriebs- und Schulungswerkzeugen, Marketing-Assets sowie Supportservices bietet. Projekte können registriert und entsprechende Preise abgefragt werden. Mit Webinaren, Argumentationshilfen und Alleinstellungsmerkmalen können sich Vertriebsmitarbeiter der Partner optimal auf Kundengespräche vorbereiten. Im Laufe des Jahres wird das Portal weiter ausgebaut. Es werden weitere vertriebsfördernde Werkzeuge wie Content-Marketing-Assets und hochmoderne Automatisierungswerkzeuge zur Verfügung gestellt. Des Weiteren werden Co-Branding-Kampagnen angeboten, die es Partnern ermöglichen, ihre individuellen Aktionen zu lancieren.

Das Alaris-Partnerprogramm umfasst auch finanzielle Anreize, darunter eine Reihe neuer Vorteile und Boni, die auf den Mitgliederstufen und dem jeweiligen Partnerengagement für Kodak Alaris basieren.

Weitere Informationen unter: <https://rewardsprogramme.kodakalaris.com>

Dieser Text enthält 3.164 Zeichen.

Bildmaterial finden Sie unter: [http://www.publictouch.de/Presse/Kodak Alaris/52](http://www.publictouch.de/Presse/Kodak%20Alaris/52)

Über Kodak Alaris Information Management

Die stetig wachsende Flut an Daten und die Art und Weise, wie diese verwaltet werden, stellen eine der größten Herausforderungen für Unternehmen und öffentliche Einrichtungen im 21. Jahrhundert dar. Kodak Alaris arbeitet mit Organisationen aller Größenordnungen zusammen – von kleinen Büros bis hin zu globalen Unternehmen – und bietet diesen innovative Technologien, beste Services und ein kompetentes Partnernetzwerk aus einer Hand, damit die Kunden auf der Überholspur bleiben. Zu unseren Angeboten zählen ausgezeichnete Scanner und Software zum Erfassen und Verwalten von Informationen sowie ein ständig wachsendes Angebot an professionellen Dienstleistungen sowie branchenführenden Service- und Supportleistungen. Mit unseren Ressourcen helfen wir Unternehmen, ihre Daten in einen unschlagbaren Wettbewerbsvorteil zu verwandeln.

Die Marke Kodak wird unter Lizenz von der Eastman Kodak Company verwendet.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.kodakalaris.de/b2b>. Folgen Sie uns auf Twitter unter <https://twitter.com/KodakAlarisDACH>, besuchen Sie uns auf Facebook unter <https://www.facebook.com/KodakAlaris.IM.Deutschland/>

Unternehmenskontakt:

Kodak Alaris Germany GmbH
Hedelfinger Straße 60
70327 Stuttgart
Telefon: +49 (0)711/25 28 19 41
Fax: +49 89/1 25 04 02 25 90
E-Mail: scannerfamilie@kodakalaris.com
Internet: <http://www.kodakalaris.de/b2b>

Pressekontakt:

public touch –
Agentur für Pressearbeit und PR GmbH
Sigi Riedelbauch
Marktplatz 18
91207 Lauf
Telefon: 0 91 23 – 97 47 13
Telefax: 0 91 23 – 97 47 17
E-Mail: riedelbauch@publictouch.de
Internet: www.publictouch.de

KODAK ALARIS GERMANY GMBH

HEDELFINGER STRASSE 60 • 70327 STUTTGART • GERMANY • TELEFON +49 (0)711 / 406-0 • FAX +49 (0)711 / 406-2951
Sitz der Gesellschaft: Stuttgart • Handelsregister: Amtsgericht Stuttgart HRB 746032 • WEEE-Reg.-Nr.: DE 64989217

USt-IdNr.: DE815446841

Geschäftsführer:

Bernd Küchler, Steven Meyer, Wolfgang Venzl, Günter Wittlinger, Nicoletta Zongrone
www.kodakalaris.com