

A photograph of a man and a woman in business attire looking at a document together. The woman is pointing at something on the page.

Channel Reseller Programm von Ricoh

- attraktive Rückvergütung
- marktgerechte Umsatzvorgaben

- persönliche Betreuung
- exklusive Projektkonditionen
- umfassender Marketing-Support
- einzigartige Wachstumschancen

Über Ricoh

Ricoh ist ein globales Technologieunternehmen, das sich auf Bürokommunikation, Produktionsdruck, Dokumentenmanagement und IT Services spezialisiert hat. Die Ricoh-Gruppe mit Hauptsitz in Tokio operiert in circa 200 Ländern und Regionen. Im Geschäftsjahr 2014/2015 erzielte die Ricoh-Gruppe weltweit einen Umsatz von 2.231 Mrd. Yen (rund 18,5 Mrd. US-Dollar). Den Großteil des Umsatzes erzielt das Unternehmen mit Produkten, Lösungen und Dienstleistungen, die das Zusammenspiel von Mensch und Information verbessern. Darüber hinaus stellt Ricoh preisgekrönte Digitalkameras und spezielle Industrieprodukte her. Ricoh ist bekannt für die Qualität seiner Technologie, seinen einzigartigen Kundenservice und sein Engagement für Nachhaltigkeit.

Unter dem Slogan *imagine. change.* hilft Ricoh Unternehmen dabei, ihre Arbeitsweise zu verändern und sich die kollektive Vorstellungskraft ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Nutze zu machen.

Weitere Informationen finden Sie auf: www.ricoh.de

Produkte und Dienstleistungen werden bei Ricoh Deutschland über ein duales Vertriebssystem (Direktvertrieb und Fachhandelspartner) vermarktet.

Interesse? Dann nehmen Sie noch heute Kontakt mit uns auf, um mehr über das Ricoh Channel Reseller Programm zu erfahren.

Ihr Ansprechpartner:
Ortwin Klinkenberg, Channel Development Manager
Tel. (0511) 6742 - 4687, ortwin.klinkenberg@ricoh.de

RICOH
imagine. change.

RICOH DEUTSCHLAND GmbH
Vahrenwalder Straße 315, 30179 Hannover
Telefon 0511 6742-0, Telefax 0511 6742-2100

www.ricoh.de

Alle Rechte vorbehalten. Diese Broschüre, deren Inhalt und/oder Layout dürfen ohne vorherige Erlaubnis von der Ricoh Deutschland GmbH nicht verändert und/oder angepasst, teilweise oder vollständig kopiert und/oder in andere Dokumente eingefügt werden.

A photograph of a man and a woman in business attire looking at a document together. The man is pointing at something on the page.

RICOH
imagine. change.

Channel Reseller Programm

Teamarbeit zahlt sich aus

Nicht nur im Sport macht Teamarbeit Erfolg erst möglich. Der langfristige Erfolg hängt dabei immer von einem gemeinsamen Ziel und einem starken Team im Hintergrund ab. Mit dem Channel Reseller Programm setzt Ricoh auf eine nachhaltige und verlässliche Partnerschaft mit IT-Fachhändlern und IT-Systemhäusern.

Im Rahmen des Channel Reseller Programms profitieren die Vermarktungspartner von Ricoh von den Support-Leistungen des gesamten Teams von Ricoh Deutschland. Ziel des Channel Reseller Programms ist es, durch enge Kooperation und eine gemeinsame Strategie eine noch stärkere Marktposition zu erreichen – und zwar für beide Partner.



Das Channel Reseller Programm bietet Ihnen zahlreiche exklusive Leistungen, wenn es um die erfolgreiche Vermarktung der Systeme, Lösungen und Seitenpreiskonzepte von Ricoh geht. Unser Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und Rentabilität Ihres Unternehmens nachhaltig zu steigern. Eine optimale Betreuung durch die Spezialisten des IT Distribution Channels von Ricoh ist dabei selbstverständlich.

Lassen Sie sich diese Chance nicht entgehen und werden Sie Teil eines erfolgreichen Teams!

Über den IT Distribution Channel

Im März 2009 hat Ricoh Deutschland seinen IT Distribution Channel gestartet und bietet darüber auch ein auf die IT-Reseller abgestimmtes Service-Konzept: Ricoh sorgt vor Ort bei den Endkunden für einen SWAP-Service innerhalb von 24 Stunden, gewährt 24 Monate Standardgarantie (Systemprinter/Gelsprinter) und übernimmt die gesamte Garantieabwicklung. Endkunden können sich im Garantiefall über eine Hotline oder über eine Webseite direkt an Ricoh wenden.

www.ricoh.de

Das Channel Reseller Programm

Strategische Ziele:

- nachhaltige Unterstützung von IT-Fachhändlern und IT-Systemhäusern mit B2B-Potenzial
- Fokus auf die Vermarktung von Systemen, Lösungen und Seitenpreiskonzepten
- Auf- und Ausbau des gemeinsamen Projektgeschäftes
- Ausbau des Geschäfts in vertikalen Märkten

Rückvergütungsprogramm:

- marktgerechte Umsatzvorgaben pro Quartal
- attraktive Rückvergütung/Ausschüttung
- Umsatz wird über den gesamten Absatz generiert (Hardware, Software, Verbrauchsmaterialien sowie Ersatz- und Verschleißteile)
- regelmäßige Umsatzinformationen
- quartalsweise Ausschüttung der Rückvergütung

Support-Leistungen

Projekt- und Sales-Support:

- Lead-Generierung
- Projektpreise
- exklusive Angebote im Rahmen der Ricoh Channel Reseller Promotions
- individuelle Betreuung durch Account Manager von Ricoh Deutschland

Marketing-Support:

- Zugriff auf das Ricoh Reseller Portal
- Future Office Live-Tour in der Hauptverwaltung von Ricoh Deutschland in Hannover
- regionale Ricoh Channel Days
- individuelle Unterstützung, z. B. bei Print- oder Online-Werbung
- Unterstützung bei Veranstaltungen und Messen
- Buchung des Show-Trucks von Ricoh für die eigene Kunden-Veranstaltung (1x pro Jahr pro Partner, nach Terminvereinbarung)

Trainings:

- individuelle Produkt- und Programmtrainings
- ausgewählte Vertriebstrainings an der Ricoh Academy (kostenpflichtig)
- ausgewählte technische Produkttrainings an der Ricoh Academy (kostenpflichtig)

Demo-Material:

- Rabatt auf Demo-Systeme, wenn die Systeme 6 Monate präsentiert werden
- Schauraumausstattung und POS-Material

