

**PARTNER
PROGRAMME**
2021

ÜDVÖZÖLJÜK A **PARTNER PROGRAMBAN!**

Értéket nyújtunk partnereinknek,
és értéket közvetítünk általuk.

Canon



TARTALOMJEGYZÉK

Üdvözljük! Ez itt a Canon

Partner Programjáról szóló
tájékoztató.

Reméljük, hasznosnak találja az itt
található információkat, melyekből
megtudhatja, hogyan teremthet
az Ön cége értéket az ügyfelei
számára, és hogyan érheti el
a legjobb eredményeket az új
partnerprogramunk keretében.

1. Bevezetés

Üdvözljük a Partner Programban!.....	2
Partner-értékajánlatunk.....	3
A „Diverzifikáció” áttekintése.....	4
Az „Együttműködés” áttekintése.....	5
A „Terjeszkedés” áttekintése.....	6
A „Siker” áttekintése.....	7
A „Korszerűsítés” áttekintése.....	8

4. Kompetenciák és alkalmazások

Kompetenciák és alkalmazások.....	23
Dokumentumok digitalizálása.....	24
Nyomtatáskezelés.....	25
Menedzselt nyomtatási és dokumentumokkal kapcsolatos szolgáltatások.....	26
Grafikai kommunikáció.....	27
Házon belüli nyomtatás.....	28
AEC&M.....	29
Számlaügyintézés.....	30
Dokumentumkezelés.....	31

2. A program keretei

A keretek áttekintése.....	10
A keretek jellemzői.....	11

5. A partnerség fejlődési lehetőségei

Fejlődési lehetőség: meglévő partnerek.....	33
Fejlődési lehetőség: új partnerek.....	34
A folyamatos partnerkapcsolat.....	35

3. A szintek előnyei és szabályai

Platinum.....	14
Gold.....	16
Silver.....	18
Regisztrált partneri szint.....	20

6. A főbb erőforrások

A Partner Portal.....	37
A Partnerképzési Központ.....	38

ÜDVÖZÖJÜK A PARTNER PROGRAMBAN!

A jövőkép

A világ teljesen más ma, mint 10 évvel ezelőtt volt. A 2017-es év során az emberiség összesen 4,7 billió képet tárolt digitálisan, alig néhány éven belül pedig már 5,2 terabájtnyi adatot őrzünk majd fejenként. A digitalizáció mindent megváltoztatott. Segítségével többet érhetünk el, hibákat számolhatunk fel és kényelmesebbé tehetjük a szolgáltatásokat. A változás eredményeképp azonban mára az új lehetőségekre vágyó vásárlók elvárásai is nagyobbak. A Canonnál az a feladatunk, hogy biztosítsuk partnereink számára azokat az eszközöket, amelyekre szükségük lehet az ügyfelek igényeinek teljesítéséhez és a vállalkozásuk további sikeres fejlődéséhez.

Szakértelem

A változás nem újdonság a számunkra. Cégünk már 80 éve feszegeti a határokat, fejleszti úttörő technológiáit és teszi jobbá mások életét. Technológiai áttöréseink – például a cianotípiá és az elektrosztatikus színes fénymásológép feltalálása – meghatározták a történelmet. Mi nem követjük a változást – mi idézzük azt elő. Nyereségünk 8%-át közvetlenül visszaforgatjuk kutatási és fejlesztési tevékenységünkbe, ezáltal megnyitjuk az utat az olyan újabb felfedezéseknek, mint például az éjszakai

képeket infravörös fény alkalmazása nélkül megőrkítő technológia vagy a színeket az emberi szem képességeit meghaladóan felismerő fényképezőgép.

Filozófiánk

Vállalati filozófiánk, a „Kyosei” értelmében a partnerség minden tevékenységünk alapját képezi. Együtt dolgozunk olyan technológiák megalkotásán, amelyek hatással vannak a világra: megihletnek egy gyermeket; biztonságosabbá tesznek egy utcát; új megvilágításba helyezik az orvostudományt. A 2016-os évben felkerültünk a Carbon Disclosure Project egész világra kiterjedő listájára, amelyen az éghajlatváltozás mérsékléséért folytatott munkája alapján a lehető legmagasabb kategóriába besorolt 193 cég szerepel. Tudjuk, hogy tudásunk és szakértelmünk magával vonja a felelősséget is, hogy segítsünk másokat a velük folytatott munka során. Nem dugjuk a homokba a fejünket, ha változásról van szó. Szilárdan kiállunk és példát mutatunk – segítünk az embereknek, hogy a lehető legtöbbet hozzák ki technológiáinkból és szolgáltatásainkból, és igazán tegyenek valamit a világért.



PARTNER-ÉRTÉKAJÁNLAT

A digitális világ tele van fejlődési és növekedési lehetőségekkel. Ahhoz, hogy cége sikerrel járasson ebben az összetett és gyorsan változó világban, megbízható útmutatóra van szüksége – olyan szakértői iránymutatásra, amely évtizedek tapasztalatára és sikerére épül. Több mint 80 éve segítünk más cégeket a képalkotás, az irodai technológia és a szolgáltatások területének feltárásában. Célunk a felfedezés ösztönzése – arra törekszünk, hogy segítsünk partnereinknek felderíteni a változó világ által kínált lehetőségeket. Segítünk a lehetőségek határainak feszegetésében – minden mérföldkőnél újabb megoldásokkal állunk elő, és azokkal szélesítjük a kínálatot. Nagy szakértelemmel megalkotott szolgáltatásaink és megoldásaink egyre jelentősebb segítséget nyújtanak a vállalkozások fejlesztésében, a megtakarításban és a hatékonyság növelésében.

Innovatív fejlesztéseink fő mozgatórugója a partnerség szelleme. Érzékeny, együttműködő partnerként meghallgatjuk a partnerek igényeit és törekvéseit, és segítünk megoldani egyedi üzleti kihívásaikat. Új partnerprogramunk célja, hogy megoszthassuk tudásunkat az Ön vállalkozásával, s így közösen dolgozhassunk a sikerért.

Partner Programunk segítségével cége:

1. élénkítheti az árbevételének növekedését

2. fokozhatja a hatékonyságát

3. növelheti a jövedelmezőségét

Aknázza ki cége növekedési potenciálját, dolgozzon hatékonyabban és növelje a jövedelmezőségét a sikeres vállalkozás öt pillérének segítségével:



Diverzifikáció



Együttműködés



Terjeszkedés



Siker



Korszerűsítés



DIVERZIFIKÁCIÓ

Az alábbi eszközökkel segíthetjük cégét az új piacokra való terjeszkedés lehetőségének megragadásában, ezáltal pedig az üzleti tevékenység diverzifikálásában:



Piaci lehetőségek és piacra jutási modell

Különböző, az ügyfélkapcsolati menedzserünkön keresztül elérhető eszközök, amelyek segítségével felfedezheti a piac méretének és lefedettségének optimális mértékét, így megismerheti a célpiac kínálta lehetőségek kiterjedését.

Végfelhasználói értékajánlat kompetenciánként

Ismertetjük, hogyan kezelhetők az ügyféligények az értékajánlatokkal, és segítünk cégének meghatározni az egyes kompetenciákra vonatkozó végfelhasználói értékajánlatát, ezáltal pedig új lehetőségeket felfedezni.

Üzleti lehetőségek biztosítása és átalakítási programok

Támogatási program, amely segít a piacra jutási stratégia (GTM) megvalósításában és az új piaci területekre való terjeszkedésben.

Üzleti modellezés és RoI-kalkulátor

Pénzügyi modellezés, amellyel meghatározható a beruházások gyors megtérüléséhez szükséges üzleti modell és a nyereségességhez várhatóan szükséges időtartam.



EGYÜTTMŰKÖDÉS

Megosztjuk a cégével a tartalmainkat, a tudásunkat, a képzésünket és a marketingismereteinket, valamint az alábbi eszközök segítségével közösen meghatározzuk céljainkat, és jobb üzleti tevékenységet alakítunk ki:

A partnerekkel közös üzleti terv

Kialakítunk egy közös, az üzleti céljainkat rögzítő üzleti tervet, majd rendszeresen felülvizsgáljuk azt.

HR- és pénzügyi tanácsadás

A Canon szakértői segítenek megoldani a HR- és pénzügyi menedzsmenttel kapcsolatos problémákat.

A partnerek útját végigkísérő program és Dashboard riport

Dokumentált folyamat, amely során megismerheti a lehetséges döntéseket és azt, hogyan tervezheti meg a Partnerprogram során bejárt utat.



TERJESZKEDÉS

A Canon segít cégének kitűnni a versenytársak közül és keresletet teremteni, ezáltal pedig fejleszteni a vállalkozását. Az alábbi erőforrásokkal segítünk felpörgetni a partnerek marketing- és értékesítési tevékenységeit:



Keresletteremtés és a potenciális vásárlók kezelésének folyamata

Különbé, a Canon marketingfolyamataira és szakértelmére épülő keresletteremtő szolgáltatások.

MaaS-program

A Platinum fokozatú partnerek számára elérhető ajánlat, amelynek keretében kiszervezhetik a társ márkás kampányok kivitelezését.

MDF-irányelvek

Marketingfejlesztési alapunk (MDF), mint egy fajta befektetés, segíti cégét a Canonnal közös vállalkozásfejlesztésben és az értékesítési célok elérésében. Az egyes partnerek által igénybe vehető finanszírozás mértéke az adott partner programszintjétől és üzleti célkitűzéseitől függ.

Inkubátorprogram

A program célja elősegíteni a Partnerprogram során bejárandó út következő fázisába való továbblépést.



SIKER

A Canon az alábbi eszközök használatával segíti a partnereket az értékesítési volumenének maximalizálásában és az eredményességi mutatóik fokozásában, ezáltal pedig újabb üzleti lehetőségek megszerzésében:

Értékesítési tréning és támogatás

Személyre szabott értékesítési képzések az ügyféligényekre helyezett hangsúllyal.

Kompetenciafejlesztés és támogatás

Kompetenciafejlesztést és az ezt támogató eszközöket magában foglaló ajánlat, mely során az egyes kompetenciákra és az értékajánlatokra összpontosítunk.

Megállapodások nyilvántartása

A megállapodások nyilvántartására vonatkozó folyamat és szabálykészlet, amelynek köszönhetően vállalkozása több új üzletet szerezhet.



KORSZERŰSÍTÉS

A Canon segítségével csökkentheti az adminisztratív terheket, és a céljaira koncentrálhat. Ezt az alábbi eszközök használatával tesszük lehetővé:



Útmutató a szervíz lehetőségekről és a hatékonyságról

Eszközök és szolgáltatások, melyek támogatják cégét a szolgáltatások kiépítésében.

Szervíztámogatás

Szervíz katalógus, amellyel növelheti vállalkozása hatékonyságát, és fejlesztheti vállalkozását.

Szervíztréning program

Különböző képzési programok, amelyek a szervíz üzletág technikai és kereskedelmi aspektusaira is kitérnek, az üzemeltetési és pénzügyi hatékonyságra helyezve a hangsúlyt.

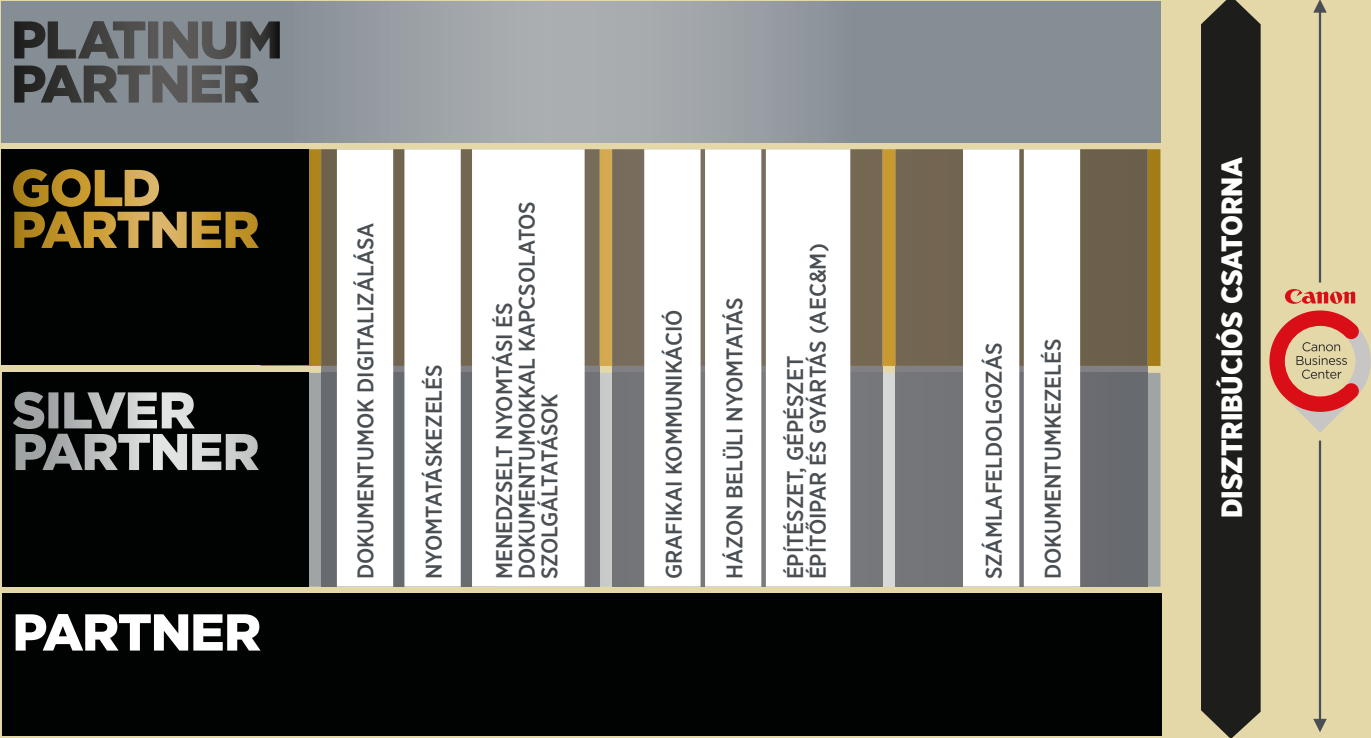
2. FEJEZET

A PROGRAM KERETEI

Új programunk célja, hogy olyan, világosan felépített „útitervet” biztosítsunk cége számára, amely elősegíti a fejlődést, eredményeit és szakértelmét megjutalmazzuk, a siker méréséhez pedig fókuszot és átláthatóságot nyújtunk.



A PARTNER PROGRAM KERETEINEK ÁTTEKINTÉSE



A KERETEK JELLEMZŐI

A Partner Program elemei megoldásközpontúak, az ügyfelek igényeit és elvárásait tükrözik, és alaposan feltérképezik a partnerek növekedési lehetőségeit.

Tanúsítványok

Az új partnerprogram négy szintből épül fel, melyekbe a három kategóriába csoportosított kompetenciák és az árbevétel terén elért eredmények alapján soroljuk be a partnereket. A tanúsítványt a kompetenciák alapján állítjuk ki, és minden kategóriában minimális árbevételi értékhatárokat szabunk meg. Mindegyik kategóriában Gold és Silver fokozat érhető el. Mindegyik partner – bármelyik szinthez is tartozzon – vásárolhat közvetlenül a Canontól, illetve a közvetve elérhető termékeket a disztribúciós csatornán keresztül is beszerezheti.

A disztribúciós csatorna által kezelt partnerek

A Disztribúciós csatorna – nem pedig a Canon ügyfélkapcsolati menedzsere – által kezelt partnereket a minimálisan szükséges adatok megadását követően regisztráljuk a Canon Partner Portálján.

Canon Üzleti Központok (Canon Business Centres, CBC)

A Canon Üzleti Központok (CBC-k) a legmagasabb szintű partnereink. Jelenleg egy új CBC-program kialakításán dolgozunk, amely igazodik majd ehhez a programhoz.

A program további kategóriái a technológiai és szolgáltatópartnerek számára

Technológiai megoldások

Megoldások kínálatára (a Canon megoldásait is beleértve) szakosodott partnerek, amelyek nem folytatnak hardverértékesítési tevékenységet. A Partneri szint ezen a kategórián belül a Canon-eszközökre alkalmazásokat fejlesztő partnerekre vonatkozik.

Szolgáltató

Bizonyos régiókban tevékenykedő partnerek, amelyek szolgáltatások biztosítására szakosodtak, és nem folytatnak hardverértékesítési tevékenységet.

Kedvezmények és a Marketingfejlesztési alap (MDF)

A partnerprogram központi eleme, hogy megjutalmazzuk partnereinket eredményeik elérésekor. A Marketingfejlesztési alapok és a kedvezményrendszerek helyileg, országos szinten kerülnek kialakításra. Ezek megismerése érdekében forduljon a helyi piacért felelős Canon irodához!!





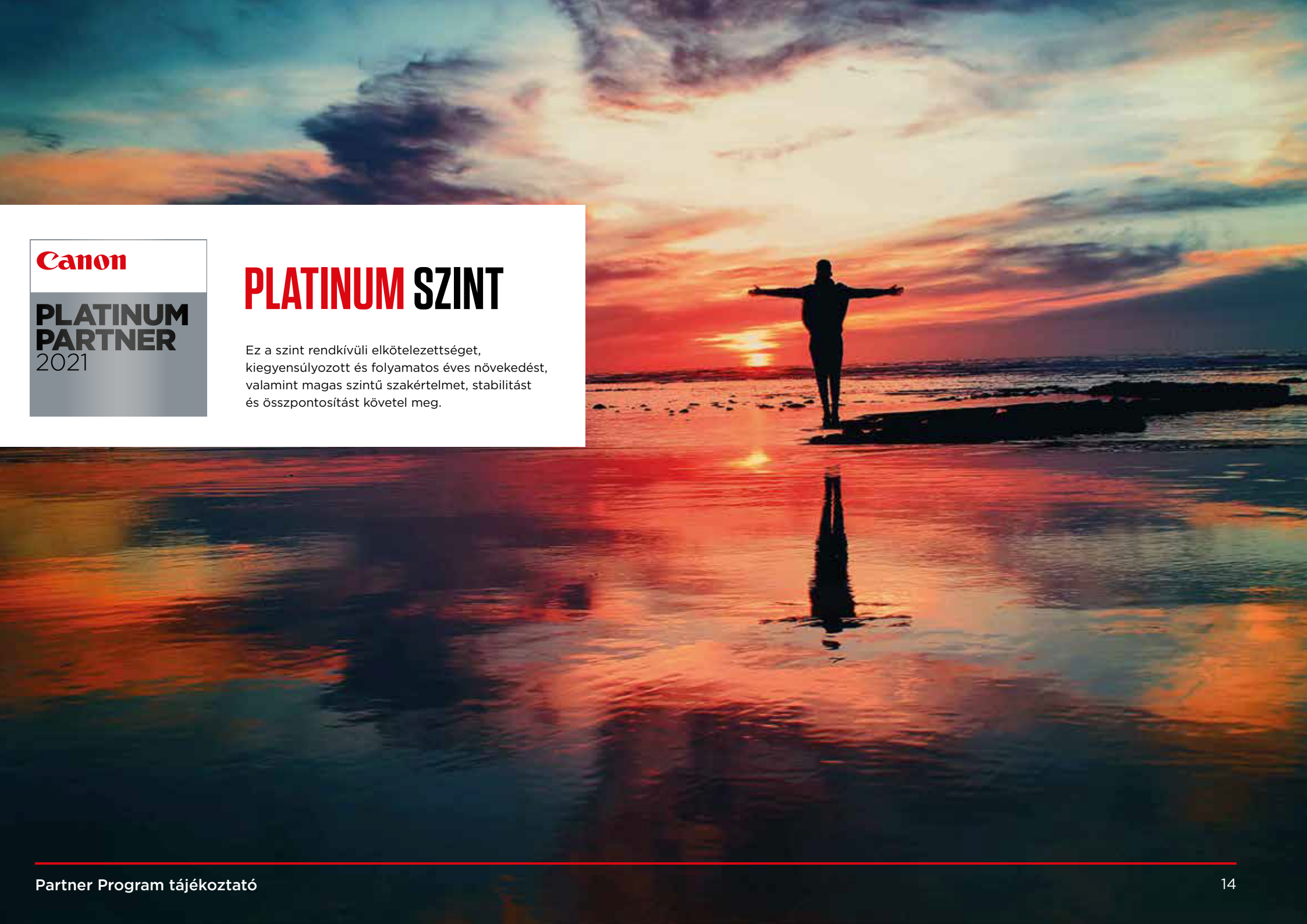
3. FEJEZET

A SZINTEK **ELŐNYEI** ÉS SZABÁLYAI

Minden partnerünknek a partner-értékajánlatunk öt pillérét – diverzifikáció, együttműködés, terjeszkedés, siker és korszerűsítés – felölelő üzleti támogatást, képzést és támogatási programot biztosítunk.

A partnerek a Partner Program következő szintjére való továbblépéskor újabb és fejlettebb eszközökhöz és erőforrásokhoz nyernek hozzáférést, azok kihasználásának elősegítéséhez pedig a Canon további anyagi támogatást biztosít a számukra.





Canon

**PLATINUM
PARTNER
2021**

PLATINUM SZINT

Ez a szint rendkívüli elkötelezettséget, kiegyensúlyozott és folyamatos éves növekedést, valamint magas szintű szakértelmet, stabilitást és összpontosítást követel meg.

ÍGY ÉRTHETI EL CÉGE A PLATINUM SZINTET:

A Platinum fokozatú partnerek számára átfogó előnyöket biztosítunk, a marketingszolgáltatási kezdeményezésekhez és a piacra jutási stratégiai tervezéshez való exkluzív hozzáférést is beleértve.

Platinum

- Legalább 2 Gold fokozatú kompetencia
- Minimális árbevételi cél, 3 éves üzleti tervvel
- A megfelelően képzett erőforrásokkal kapcsolatos minimumkövetelmény – kompetencia/szolgáltatás
- Részvétel a CSAT-ban

Általános előfeltételek

Előfizetés a Canon Partner Programjára és a Canon Partner Portálra	✓
Márkairányelvek	✓
A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Canon NSO-val/RSO-val kötött szerződés vagy tanúsított forgalmazón keresztül történő beszerzés	✓
Közvetlen szolgáltatás/támogatás vagy engedélyezett közvetett szolgáltatás/támogatás (harmadik félen keresztül)	✓

Jelmagyarázat

✓ = elérhető

✓✓ = elérhető, további támogatással

Diverzifikáció

Piaci lehetőségek és piacra jutási modell	✓✓
Végfelhasználói értékajánlat kompetenciaként	✓✓
Üzleti lehetőségek biztosítása és átalakítási programok	✓✓
Üzleti modellezés és Rol-kalkulátor	✓✓

Együttműködés

A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Negyedéves üzleti értékelési rendszer és folyamat	✓
HR- és pénzügyi tanácsadás	✓
A programon belüli fejlődési folyamat és Dashboard riport	✓

TERJESZKEDÉS

Keresletteremtés és a potenciális vásárlók kezelésének folyamata	✓
MaaS-program	✓✓
MDF-irányelvek	✓✓

Siker

Az értékesítés során követendő magatartással kapcsolatos képzés és az értékesítés elősegítése	✓✓
Kompetenciafejlesztés és annak támogatása	✓
Megállapodások nyilvántartása	✓

Korszerűsítés

Útmutató a szolgáltatási lehetőségekről és a hatékonyságról	✓✓
A szolgáltatások elősegítése	✓✓
Szolgáltatási képzési program	✓✓



Canon

**GOLD
PARTNER
2021**

GOLD SZINT

A Gold szint kiegyensúlyozott és folyamatos éves növekedést, magas szintű szakértelmet, valamint az ügyfélelégedettség felméréseinkben való részvételt követel meg.

ÍGY ÉRTHETI EL CÉGE A GOLD SZINTET:

A Gold fokozatú partnerek számára elérhető előnyök széles körébe tartozik többek között a kompetenciafejlesztés és -támogatás, valamint az üzleti modellezési kezdeményezések fokozott támogatása.

Gold

- Legalább 1 kompetencia
- Minimális árbevételi cél, éves üzleti tervvel
- A megfelelően képzett erőforrásokkal kapcsolatos minimumkövetelmény – kompetencia/szolgáltatás
- Részvétel a CSAT-ban

Általános előfeltételek

Előfizetés a Canon Partner Programjára és a Canon Partner Programjára	✓
Márkairányelvek	✓
A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Canon NSO-val/RSO-val kötött szerződés vagy tanúsított forgalmazón keresztül történő beszerzés	✓
Közvetlen szolgáltatás/támogatás vagy engedélyezett közvetett szolgáltatás/támogatás (harmadik félen keresztül)	✓

Jelmagyarázat

✓ = elérhető

✓✓ = elérhető, további támogatással

Diverzifikáció

Piaci lehetőségek és piacra jutási modell	✓✓
Végfelhasználói értékajánlat kompetenciáknaként	✓✓
Üzleti lehetőségek biztosítása és átalakítási programok	✓✓
Üzleti modellezés és RóI-kalkulátor	✓✓

Együttműködés

A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Negyedéves üzleti értékelési rendszer és folyamat	✓
HR- és pénzügyi tanácsadás	✓
A programon belüli fejlődési folyamat és Dashboard riport	✓

TERJESZKEDÉS

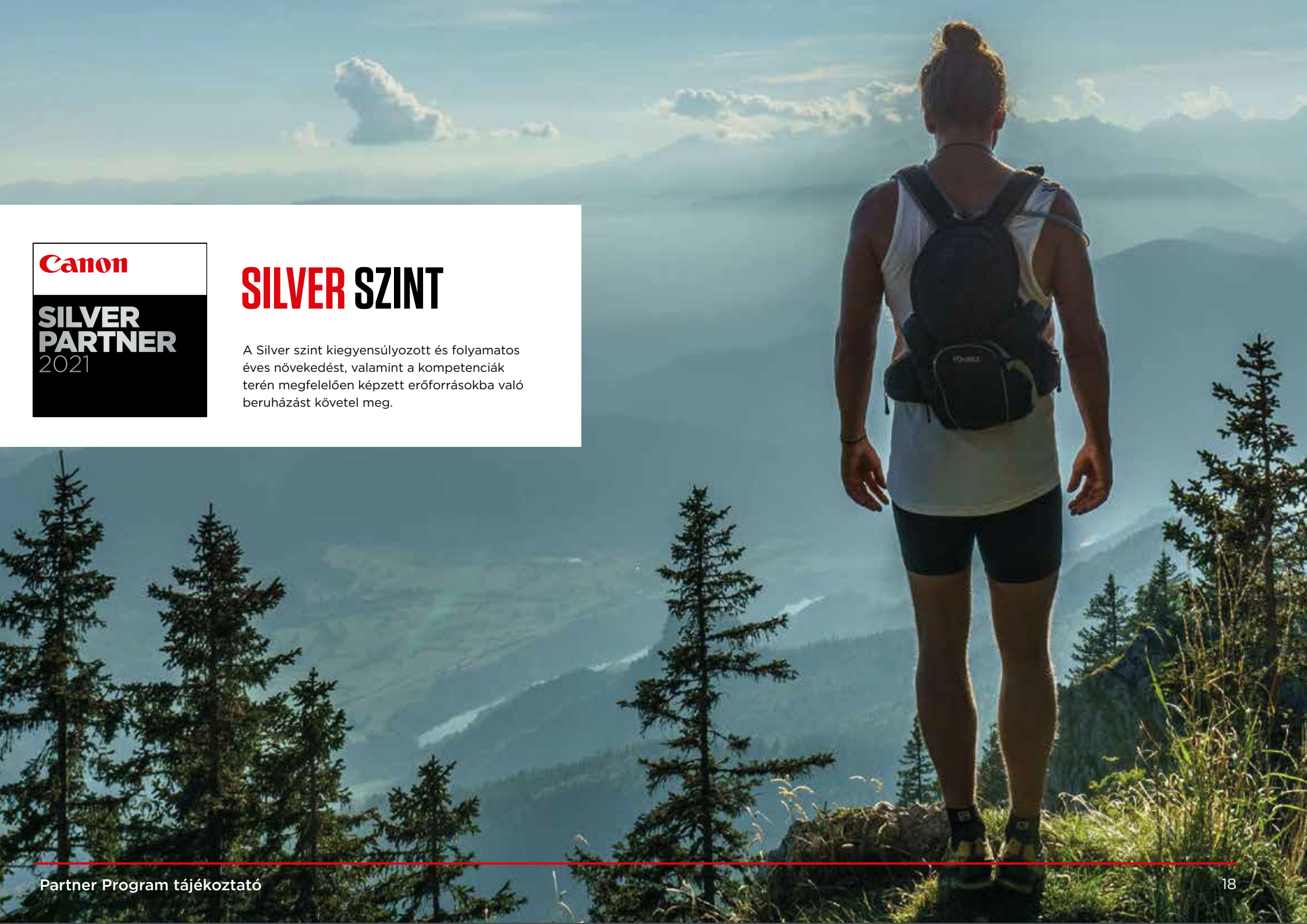
Keresletteremtés és a potenciális vásárlók kezelésének folyamata	✓
MDF-irányelvek	✓✓

Siker

Az értékesítés során követendő magatartással kapcsolatos képzés és az értékesítés elősegítése	✓✓
Kompetenciafejlesztés annak támogatása	✓✓
Megállapodások nyilvántartása	✓

Korszerűsítés

Útmutató a szolgáltatási lehetőségekről és a hatékonyságról	✓✓
A szolgáltatások elősegítése	✓✓

A person with a backpack is standing on a mountain peak, looking out over a vast valley. The person is wearing a white tank top, dark shorts, and a black backpack. The background shows a hazy mountain range under a blue sky with scattered clouds. The foreground is filled with green grass and several tall, dark evergreen trees.

Canon

**SILVER
PARTNER
2021**

SILVER SZINT

A Silver szint kiegyensúlyozott és folyamatos éves növekedést, valamint a kompetenciák terén megfelelően képzett erőforrásokba való beruházást követel meg.

ÍGY ÉRTHETI EL CÉGE A SILVER SZINTET:

A Silver fokozatú partnerek számára elérhető eszközök és erőforrások körébe tartozik többek között a kompetenciafejlesztés támogatása és az értékesítési tanácsadás.

Silver

- Legalább 1 kompetencia
- Minimális árbevételi cél, éves üzleti tervvel
- A megfelelően képzett erőforrásokkal kapcsolatos minimumkövetelmény
 - kompetencia/szolgáltatás

Általános előfeltételek

Előfizetés a Canon Partner Programjára és a Canon Partner Portálra	✓
Márkairányelvek	✓
A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Canon NSO-val/RSO-val kötött szerződés vagy tanúsított forgalmazón keresztül történő beszerzés	✓
Közvetlen szolgáltatás/támogatás vagy engedélyezett közvetett szolgáltatás/támogatás (harmadik félen keresztül)	✓

Jelmagyarázat

✓ = elérhető

✓✓ = elérhető, további támogatással

Diverzifikáció

Végfelhasználói értékanalízis kompetenciáknak	✓✓
Üzleti modellezés és ROL-kalkulátor	✓✓

Együttműködés

A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Negyedéves üzleti értékelési rendszer és folyamat	✓
A programon belüli fejlődési folyamat és Dashboard riport	✓

TERJESZKEDÉS

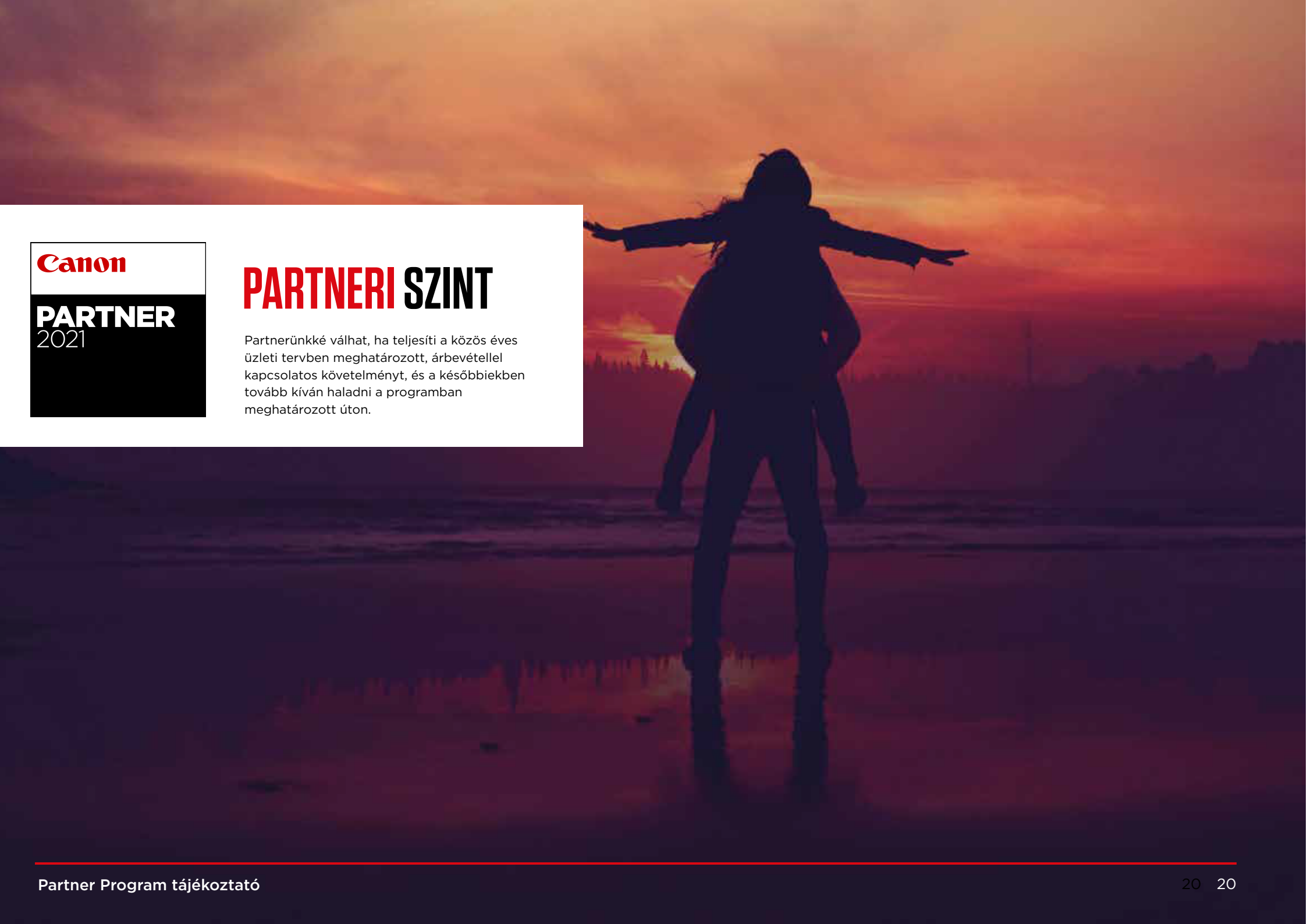
Keresletteremtés és a potenciális vásárlók kezelésének folyamata	✓
MDF-irányelvek	✓✓

Siker

Az értékesítés során követendő magatartással kapcsolatos képzés és az értékesítés elősegítése	✓✓
Kompetenciafejlesztés és annak támogatása	✓✓
Megállapodások nyilvántartása	✓

Korszerűsítés

Útmutató a szolgáltatási lehetőségekről és a hatékonyságról	✓✓
A szolgáltatások elősegítése	✓✓



Canon

PARTNER
2021

PARTNERI SZINT

Partnerünké válhat, ha teljesíti a közös éves üzleti tervben meghatározott, árbevétellel kapcsolatos követelményt, és a későbbiekben tovább kíván haladni a programban meghatározott úton.

ÍGY VÁLHAT A CÉGE PARTNERRÉ:

Partnerként számos alapvető eszközhöz és erőforráshoz nyer hozzáférést, többek között a kijelölt inkubátorprogramhoz is, amelynek kereteiben támogatást kap vállalkozása fejlesztéséhez.

Partner

- Minimális árbevételi cél, éves üzleti tervvel

Általános előfeltételek

Előfizetés a Canon Partner Programjára és a Canon Partner Programjára	✓
Márkairányelvek	✓
A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Canon NSO-val/RSO-val kötött szerződés vagy tanúsított forgalmazón keresztül történő beszerzés	✓
Közvetlen szolgáltatás/támogatás vagy engedélyezett közvetett szolgáltatás/támogatás (harmadik félen keresztül)	✓

Jelmagyarázat

✓ = elérhető

✓✓ = elérhető, további támogatással

Együttműködés

A partnerekkel közös üzleti terv	✓
Negyedéves üzleti értékelési rendszer és folyamat	✓
A programon belüli fejlődési folyamat és Dashboard riport	✓

TERJESZKEDÉS

MDF-irányelvek	✓✓
A partnerek Inkubátorprogramja	✓✓

Siker

Az értékesítés során követendő magatartással kapcsolatos képzés és az értékesítés elősegítése	✓
Kompetenciafejlesztés és annak támogatása	✓
Megállapodások nyilvántartása	✓

Korszerűsítés

Útmutató a szolgáltatási lehetőségekről és a hatékonyságról	✓✓
A szolgáltatások elősegítése	✓✓

4. FEJEZET

KOMPETENCIÁK ÉS ALKALMAZÁSOK

Megbízható vezetőként megosztjuk cégével a piaci meglátásainkat, és elősegítjük az ösztönző értékajánlatok kialakítását – ezzel segítjük abban, hogy értéket nyújthasson ügyfeleinek.



KOMPETENCIÁK ÉS ALKALMAZÁSOK

Az értékJánlat egy dokumentált ajánlat, amely bemutatja, Canon-partnerként hogyan tudja az Ön cége ügyfelei igényeit kezelni és segíteni őket a céljaik elérésében.

Ahogy a szemközti táblázatban is látható, a főbb kompetenciák az alábbi három kategóriába sorolhatók be: az üzleti folyamat optimalizálása, grafika és nyomtatás, valamint munkahelyi megoldások.

Az egyes kompetenciákat – melyeket úgy alakítottuk ki, hogy azok mind az ügyfelek egy konkrét céljával foglalkozzanak – hardverek, szoftverek és szolgáltatások kombinációját magukban foglaló alkalmazások keretében biztosítjuk.

Kompetenciák	Alkalmazások
Dokumentumok digitalizálása	Dokumentumok digitalizálása
	Mobil irodai munkavégzés
	Irodai biztonság
Nyomtatáskezelés	Hatékony dokumentumelőállítás
Menedzselt nyomtatási és dokumentum szolgáltatások	Menedzselt nyomtatási szolgáltatások
Grafikai kommunikáció	Direct Mail Nyomtatás
	POS- és poszternymtatás
	Beltéri dekoráció nyomtatás
	Kültéri dekoráció nyomtatás
	Grafikai kommunikáció
	Kampánymenedzsment
	Igény szerinti kommunikációs anyagok
	Fotó és képzőművészeti nyomtatás
Házon belüli nyomtatás	Igény szerinti dokumentumelőállítás
	CAD/GIS nyomtatás saját felhasználásra
AEC&M	Együttműködés az AEC-projekt keretében
	CAD/GIS nagyüzemi nyomtatás
Számlafeldolgozás	Számlafeldolgozás
Dokumentumkezelés	Dokumentumkezelés

DOKUMENTUMOK DIGITALIZÁLÁSA

A kompetencia kifejlesztésével segíthetnek ügyfeleiknek termelékenyebbé válni, és hatékonyabban kezelni a dokumentumaikat.

Dokumentumdigitalizálási technológiánk a papíralapú iratok – általában kijelölt szkennerekkel vagy multifunkciós eszközökkel történő – elektronikus képekké való átalakításával észszerűsíti, biztonságossá teszi és felgyorsítja a vállalkozások belső információmegosztását.

Ezzel a megoldással cége segíthet ügyfeleinek:

- fokozni az együttműködést és a termelékenységet
- csökkenteni az üzemeltetési költségeket
- biztosítani az új biztonsági szabályozásnak való megfelelést
- fejleszteni a vállalkozásukat és maximalizálni a nyereségüket

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Építsék fel ügyfélajánlataikat a létfontosságú ügyféligényekre alapozva, a Canon szakértelmének és képzési erőforrásainak használatával. Fejlesszék ki saját, személyre szabott hardver-, szoftver- és szolgáltatási portfóliójukat! A tanúsítvány megszerzéséhez az alábbi ügyfélalkalmazások terén kell bizonyítaniuk kompetenciájukat: dokumentumok digitalizálása, mobil irodai munkavégzés biztosítása, irodai biztonság.



DOKUMENTUMKEZELÉS

Ezzel a kompetenciával cége segíthet ügyfeleinek a nyomtatási folyamat egyszerűsítésében és a begyűjtött adatokra való összpontosítás javításában.

dokumentumkezelési technológiánk segítségével az ügyfelek dokumentumaikat digitálisan örökíthetik meg, dolgozhatják fel és tárolhatják, valamint lehetővé tehetik alkalmazottaik számára, hogy bármely eszközről, bármely helyszínen biztonságosan nyomtassanak.

Ezzel a megoldással cége segíthet ügyfeleinek:

- egyszerűsíteni a hálózatba kötött nyomtatórendszerüket
- javítani a munkájuk hatékonyságát és a termelékenységét
- személyre szabott bejelentkezési adatokkal javítani a biztonságot és megvédeni a bizalmas céges adatokat

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Építsék fel ügyfélajánlataikat a létfontosságú ügyféligényekre alapozva, a Canon szakértelmének és képzési erőforrásainak használatával. Fejlesszék ki saját, személyre szabott hardver-, szoftver- és szolgáltatási portfóliójukat! A tanúsítvány megszerzéséhez a hatékony dokumentumelőállítás terén kell bizonyítaniuk kompetenciájukat.



MENEDZSELT NYOMTATÁSI ÉS DOKUMENTUMOKKAL KAPCSOLATOS SZOLGÁLTATÁSOK

E kompetencia kifejlesztésével segíthetnek ügyfeleiknek a dokumentumkezelési folyamatok egyszerűsítésében, valamint a nyomtatórendszerek és -hálózatok kezelésének egyszerűsítésében.

Megoldásunkat ITIL-alapú szolgáltatások és folyamatok csoportjának keretében nyújtjuk, amelyeket az ügyfél nevében kezelve a beszállító beazonosítja a nyomtatással és a szkenneléssel kapcsolatos üzleti folyamatokból eredő gyenge pontokat, majd megoldja azokat.

A Canon menedzselt nyomtatási és dokumentumokkal kapcsolatos szolgáltatásainak értékesítésével cége segíthet ügyfeleinek:

- egyszerűsíteni a nyomtatási szolgáltatásokat és csökkenteni a várakozási időt
- csökkenteni a nyomtatási költségeket és javítani a fenntarthatóságot
- fokozni az termelékenységét a nem kellően hatékony területek beazonosításával és az általuk nyújtott szolgáltatás javításával

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Építsék fel ügyfélajánlataikat a létfontosságú ügyféligényekre alapozva, a Canon szakértelmének és képzési erőforrásainak használatával. Fejlesszék ki saját, személyre szabott hardver-, szoftver- és szolgáltatási portfóliójukat! A tanúsítvány megszerzéséhez a Menedzselt nyomtatási és dokumentum szolgáltatások terén kell bizonyítaniuk kompetenciájukat.



GRAFIKAI KOMMUNIKÁCIÓ

Ezzel a kompetenciával segíthetnek az ügyfeleknek az új alkalmazási területek által új piacokat szerezhetnek, és ezáltal a nyomtatás lehetőségeit kiaknázhadják.

Széles körű grafikai kínálatunknak köszönhetően ügyfelei új bevételi forrásokat alakíthatnak ki, és nyereséges hosszú távú növekedést érhetnek el. Bármilyen legyen ügyfelek üzleti törekvése, Önök könnyedén biztosíthatják számukra a céljaik eléréséhez szükséges eszközöket és szakértelmet. Az Önök szakértelmét, valamint a Canon termékeit és tapasztalatát kombinálva egyszerűen kezelhetik ügyfelek igényeit a rendelkezésre álló (pl. promóciós, kiadási vagy lakberendezési célú) alkalmazási lehetőségek széles körével.

A Canon grafikai megoldásainak értékesítésével cége segíthet ügyfeleinek:

- optimalizálni a nyomtatási munkafolyamatukat
- sokoldalúbb gyártási folyamat alkalmazásával javítani a hatékonyságukat
- kifejleszteni az „igény szerinti” és a személyre szabott dokumentumgyártás biztosításának képességét
- új bevételi forrásokat kialakítani
- elkülönülni a versenytársaktól azáltal, hogy professzionális nyomtatási szolgáltatásaikkal és technológiájukkal hozzáadott értéket nyújtanak

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Grafikai kommunikációs kínálatunkat, mely a hardverek, a szoftverek és a szolgáltatások széles körét felöleli, az alábbi ügyfélalkalmazások segítségével biztosítjuk: direct mailek nyomtatása, POS- és poszternyomtatás, bel- és kültéri dekoráció nyomtatás, kampánymenedzsment, igény szerinti kommunikációs anyagok, lakberendezési célú nyomtatás, valamint fénykép- és szépművészeti nyomtatás. Az ügyfél konkrét igényeitől függően a Grafikai kommunikációs kínálat más megoldásokkal is kombinálható.



HÁZON BELÜLI NYOMTATÁS

Ezzel a kompetenciával segíthetnek ügyfeleiknek rövidebb határidőket vállalni és új alkalmazási lehetőségeket felfedezni, melyeknek köszönhetően fokozott értéket nyújthatnak a fogadó szervezetük számára.

Házon belüli nyomtatási kínálatunkkal az ügyfelek új szolgáltatásokat nyújthatnak, és elérhetik céljaikat. Cége szaktudására, valamint a mi termékeinkre és tapasztalatunkra alapozva, a rendelkezésre álló (pl. promóciós vagy kiadási) alkalmazási lehetőségek széles körével egyszerűen kezelheti ügyfelei igényeit.

Ezzel a megoldással cége segíthet ügyfeleinek:

- optimalizálni a nyomtatási munkafolyamatukat
- sokoldalúbb gyártási folyamat alkalmazásával javítani a hatékonyságukat
- kifejleszteni az „igény szerinti” dokumentumgyártás fogadó szervezet számára történő biztosításának képességét
- új szolgáltatásokat és alkalmazásokat nyújtani

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Házon belüli nyomtatási megoldásunkat, mely a hardverek, a szoftverek és a szolgáltatások széles körét felfedi, az alábbi ügyfélalkalmazások keretében biztosítjuk: CAD/ GIS házon belüli nyomtatás vagy igény szerinti dokumentumelőkészítés. Az ügyfél konkrét igényeitől függően a házon belüli nyomtatás más megoldásokkal is kombinálható.



ÉPÍTÉSZET, GÉPÉSZET, ÉPÍTŐIPAR ÉS GYÁRTÁS (AEC&M)

Ezzel a kompetenciával cége segíthet ügyfeleinek a legkorszerűbb, az innovációt és a jövedelmezőséget fokozó együttműködési technológia biztosításával észszerűsíteni a projektköltségeiket és a munkafolyamataikat.

Stabil AEC&M-portfoliónk megbízható, hatékony, kiemelkedő minőségű és széles formátumú alkalmazások széles körét foglalja magában, a CAD-rajzolást, a GIS-térképeket és a minőségi rendelést is beleértve. Ezekkel az eszközökkel az ügyfelek optimalizálhatják a tervezési időt, betarthatják a rövid határidőket, fenntartható gyakorlatokat alkalmazhatnak és egy integrált információmegosztó rendszer segítségével fokozhatják az együttműködést.

E megoldás értékesítésével cége segíthet ügyfeleinek:

- fokozni a működési hatékonyságot
- fejleszteni a vállalkozást és a bevételtermelő tevékenységeket
- a projekteken belül együttműködés fejlesztésével javítani a termelékenységét
- új szolgáltatásokat és alkalmazásokat nyújtani

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Házon belüli nyomtatási megoldásunkat, mely a hardverek, a szoftverek és a szolgáltatások széles körét felöleli, az alábbi alkalmazások keretében biztosítjuk: CAD/GIS házon belüli nyomtatás vagy igény szerinti dokumentumelőállítás. Az ügyfél egyedi igényeitől függően az AEC&M-kínálat más megoldásokkal is kombinálható.



SZÁMLAFELDOLGOZÁS

E kompetencia kifejlesztésével cége segíthet ügyfeleinek a számlázási rendszerük átalakításában és a készpénzfelügyeletük javításában.

Számlafeldolgozási eszközeink segítségével az ügyfelek papíralapú iratként vagy elektronikus fájlként rögzíthetik számláikat, majd átalakíthatják azokat digitális képfájlokká, ezután pedig OCR- és indexálási technológia használatával kivonatolhatják belőlük a főbb adatokat. A rögzített információk automatikusan indexálásra kerülnek, ezután pedig az ügyfelek különböző munkafolyamatokat hozhatnak létre a számlák jóváhagyásához, és elhelyezhetik azokat a megfelelő főkönyvben.

Ezzel a megoldással cége segíthet ügyfeleinek:

- személyre szabott bejelentkezési adatokkal javítani a biztonságot és biztosítani az új biztonsági szabályozásnak való megfelelést
- automatikus rendszer használatával, a számlák gyorsabb kezelésével fokozni a termelékenységét
- a számlák pontosabb nyomon követésével javítani a pénzforgalmi gazdálkodásukat

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Ezt a megoldást, mely a hardverek, a szoftverek és a szolgáltatások széles körét felfoľeli, a Számlafeldolgozási alkalmazás keretében biztosítjuk: Az ügyfelek igényei és prioritásai alapján mindegyikük számára különbözö megoldás dolgozható ki, attól függöen, milyen formában szeretnék kézhez kapni ezt az automatizálást – felhön keresztül, kiszervezve, a saját létesítményükben, vagy más módon.



DOKUMENTUMKEZELÉS

Ezzel a kompetenciával cége segíthet ügyfeleinek dokumentumkezelési és tárolási rendszerük és átalakításában és adatmegosztásuk javításában.

Dokumentumkezelési eszközeink segítségével az ügyfelek papíralapon vagy elektronikus fájlként rögzíthetik irataikat, majd OCR-technológia használatával kivonathatják azok adatait, és átalakíthatják azokat digitális (pl. PDF vagy TIFF) formátumokká.

A dokumentumokból kigyűjtött adatok indexálhatók, így a dokumentumok automatikusan iktathatók vagy kategorizálhatók, az ügyfelek pedig egyszerűsített munkafolyamatokat dolgozhatnak ki a további üzleti folyamatkezeléshez.

Ha szeretné bemutatni ügyfeleinek a jelen megoldás által nyújtott értéket, gondoljon arra, hogy a GDPR-szabályozásnak köszönhetően a legtöbb cég kénytelen felülvizsgálni a dokumentumkezelési és -tárolási szabályzatait. A Canon márpedig ideális partner e cél támogatásában, mivel eszközeink nemcsak felgyorsítják a vállalkozások egyes dokumentumainak és főbb adatainak előkeresését, hanem iratmegőrzési szabályzatok meghatározását is lehetővé teszik, amelyek alapján a dokumentumok csak a szükséges esetekben kerülne eltárolásra.

A Canon dokumentumkezelési megoldása segíthet az ügyfeleknek:

- csökkenteni fizikai tárolási szükségletüket és környezeti hatásukat
- fokozni a termelékenységet annak biztosításával, hogy a dokumentumok és az információk bármikor bárhol elérhetők
- személyre szabott bejelentkezési adatokkal javítani a biztonságot és biztosítani az új biztonsági szabályozásnak való megfelelést

Hogyan nyújthatja cége ezt az értéket az ügyfeleinek?

Ezt a megoldást, mely a hardverek, a szoftverek és a szolgáltatások széles körét foglalja magában, a dokumentumkezelési alkalmazás keretében biztosítjuk: Az ügyfelek igényei és prioritásai alapján mindegyikük számára különböző megoldás dolgozható ki, attól függően, milyen formában szeretnék kézhez kapni ezt az automatizálást – felhőn keresztül, kiszervezve, a saját létesítményükben vagy más módon.



5. FEJEZET

A PARTNEREK PROGRAMON BELÜLI FEJLŐDÉSI LEHETŐSÉGEI

Elköteleztük magunkat azért, hogy minden partnerünk számára zökkenőmentes, integrált és kölcsönösen előnyös útvonalat határozzunk meg. Akár meglévő, akár új ügyfelekről legyen szó, a Canon ugyanazt a szakmai tapasztalatot biztosítja a program egyes fejlődési szakaszain keresztül.



A PARTNEREK PROGRAMON BELÜLI FEJLŐDÉSI LEHETŐSÉGEI

MEGLÉVŐ PARTNEREK

Itt láthatja a sikeres partneri kapcsolat főbb lépéseit az új partnerprogramba való felvételtől egészen a Canonnal fenntartott folyamatos kapcsolatig bezárólag.

* Amennyiben cége új területekre kíván terjeszkedni, tekintse át a következő oldalt!

1. Üzleti tervezés

Beazonosítjuk, mely területekre érdemes összpontosítaniuk ahhoz, hogy előrébb léphessenek a programszintek között, és/vagy segítünk eldönteni, hogyan bővítsék a portfóliójukat az üzleti célok eléréséhez. Megvitatjuk az üzleti terveket, a nyomon követéshez alkalmazott KPI mutatókat és az értékesítési teljesítményt.

2. Felvétel

Miután az ügyfélkapcsolati menedzser jóváhagyja az Önök tanúsítási szintjét, az alábbiakat biztosítjuk a cég számára:

- üdvözlő e-mail a programszint részleteivel
- hozzáférés a Canon Partner Portaljához, valamint a Canon megoldásainak értékesítését és szolgáltatását támogató erőforrásokhoz, az új szinthez kapcsolódóan

3. Marketing- és értékesítési stratégia

- támogatjuk a céget a marketing- és értékesítési stratégiánk összehangolásában
- bemutatjuk a cége számára elérhető képzési modulokat és tanúsítványokat, beleértve az értékesítési, a marketinges és a Canon Portálra vonatkozó képzéseket is

4. Felülvizsgálat

Ügyfélkapcsolati menedzserével rendszeres felülvizsgálatot tartanak, ahol nyomon követik cége marketing-, értékesítési és szolgáltatási teljesítményét, megvizsgálják az aktuális programszintjét és termékportfólióját, valamint megtárgyalják a partneri kapcsolat fejlesztésének lehetséges módjait. A rendszeresen időközönként kitöltendő felmérésekben visszajelzést adhatnak a Canonnal fenntartott partneri kapcsolatáról.

5. Jutalmazás

A cég értékesítési teljesítményének és növekedési potenciáljának elismeréseként megadjuk a lehetőséget a következő programszintre való továbblépésre.

A PARTNEREK PROGRAMON BELÜLI FEJLŐDÉSI LEHETŐSÉGEI

ÚJ PARTNEREK

Itt láthatja a sikeres partneri kapcsolat főbb lépéseit az első kapcsolatfelvételtől az új partnerprogramba való felvételen át egészen a Canonnal fenntartott folyamatos kapcsolatig bezárólag. A siker legfontosabb tényezői:

- a partner igényeinek megfelelő megoldásokra vonatkozó egységes, világos értékajánlat
- fókusz a piaci lehetőségeken és a partner növekedésén
- világos terjeszkedési lehetőségek bemutatása a partnereink számára
- a hosszú távú pénzügyi célok számszerűsíthető meghatározása

1. Lehetőség

A partnerek ismerik a Canon márkáját és megoldásait, de csak korlátozott mértékben vagy egyáltalán nem értékesítik a Canon termékeit vagy szolgáltatásait.

2. Igény

A piaci kereslet kielégítése érdekében a partnerek beszállítókat keresnek fel (vagy a Canon veszi fel velük a kapcsolatot), hogy megismerjék a Canon megoldásait és azt, hogyan segíthet a Canon üzleti célkitűzéseik és az ügyféligények teljesítésében.

3. Felfedezés

A Canon képviselője bemutatja a partnernek, hogyan segíthetik a Canon ajánlatai a vállalkozásfejlesztést. A partner beszámol a követelményeiről, a helyi piacról és a célkitűzéseik alapján felmerülő kapacitásbeli igényeiről.

4. Megfontolás

A partner megismeri a Canon **partnerprogramját** és azt, hogyan támogathatná az **értékajánlatunk** a célkitűzéseit.

5. Meghatározás

A Canon személyre szabott ajánlatot és **üzleti tervet** készít, valamint összeállítja a megoldások, és szolgáltatások kínálatát és az árazási katalógust.

6. Tárgyalás

Kidolgozzuk a Canonnal közös üzleti terv részleteit, és visszajelzést biztosítunk a szerződési feltételekkel kapcsolatban.

7 Felvétel

A partneri kapcsolat megkezdését (az RSO-val/ NSO-val vagy a tanúsított forgalmazóval megkötött szerződés aláírását) követően az alábbiakat biztosítjuk a partner számára:

- üdvözlő e-mail a szint részleteivel
- hozzáférés a Canon Partner Portaljához, valamint a Canon megoldásainak értékesítését támogató erőforrásokhoz
- személyes ügyfélkapcsolati menedzser

A teljesítményértékelő rendszer KPI mutatóinak meghatározása

- A teljesítmény nyomon követéséhez és a szintek közötti előrehaladás érdekében fejlesztendő kiemelt területek beazonosításához.

Közös üzleti terv kialakítása

- A közösen kidolgozott 12 hónapos üzleti tervben számszerűsítjük a partner üzleti potenciálját, és részletesen megtervezzük a felülvizsgálati ciklusokat, melyek során nyomon követjük, illetve fenntartjuk vagy emeljük a partner szintjét, miközben maximalizáljuk a vállalkozás jövedelmezőségének növekedését. A stratégiák és az elvárások összehangolása.

A képzési terv ismertetése

- Bemutatjuk a partner számára elérhető képzési modulokat és tanúsítványokat; beleértve az értékesítési, a marketinges és a Canon Portálra vonatkozó képzéseket is.

FOLYAMATOS PARTNERKAPCSOLAT

A Canon folyamatos támogatást nyújt a partner számára a partneri kapcsolat megőrzése és ápolása érdekében, és az út minden szakaszában biztosítja az üzleti növekedést és az ügyfélelégedettséget. A siker legfontosabb tényezői:

- egyedi tanácsadás és iparág-specifikus szakértelem a partner üzleti tevékenysége szerint
- rendszeres ügyfélkapcsolati felülvizsgálat az ügyfélkapcsolati menedzser és a szervizmenedzser részvételével
- egységes üzleti terv
- differenciált támogatás és juttatások a partner szintjének megfelelően
- területenként (marketing, értékesítés, műszaki támogatás) kijelölt kapcsolattartó pontok

1. Üzleti tervezés

- A Canon és az ügyfélkapcsolati menedzser átvizsgálja a közös rövid és **hosszú távú üzleti tervet**, és ellenőrzi a KPI-ket, valamint az értékesítési teljesítményt.
- A Canon és az ügyfélkapcsolati menedzser megvitatja a következő ciklus értékesítési előrejelzését, valamint az esetlegesen fejlesztendő területeket és a jövedelmezőség fokozása érdekében végrehajtható intézkedéseket.

2. Marketing- és értékesítési stratégia 3. Felülvizsgálat

- A partner teljes támogatást kap a Canontól a **marketing- és értékesítési stratégiák** összehangolásához.
- A partner **rendszeres felülvizsgálatot** tart ügyfélkapcsolati menedzserével, ahol nyomon követik a cég marketing-, értékesítési és szolgáltatási teljesítményét, megvizsgálják az aktuális programszintjét és termékportfólióját, valamint megtárgyalják a partneri kapcsolat fejlesztésének lehetséges módjait. A rendszeres időközönként kitöltendő felmérésekben a partner visszajelzést ad a Canonnal fenntartott partneri kapcsolatáról.

4. Jutalmazás

A Canon a partner értékesítési teljesítményének és növekedési potenciáljának elismeréseként megadja a lehetőséget a következő programszintre való továbblépésre.

6. FEJEZET

A FŐBB ERŐFORRÁSOK



A PARTNER PORTÁL

A Canon Partner Portál célja biztosítani mindazt, amire az értékesítési folyamat során szüksége lehet az ügyfelekkel való együttműködéshez. A gyors és könnyen navigálható oldal az a hely, ahol kezelheti a cége Canon-termékek és -megoldások értékesítése során felmerülő napi üzleti igényeit, eszközöket kereshet és tölthet le, valamint személyre szabott marketingkampányokat hozhat létre.

A „Támogató anyagok” részen mindent megtalál, amire csak szüksége lehet a Canonnal közös siker eléréséhez, beleértve a cége által használható eszközöket és az ügyfeleivel megosztható tartalmakat is.

A „Szerviz és támogatás” részen olyan hivatkozásokat és eszközöket gyűjtöttünk össze, amelyek segítségével a szerviz csapata kiemelkedő támogatást nyújthat az ügyfelek számára.

A „Hírek” oldalon megtalálja a Canon legújabb kezdeményezéseivel kapcsolatos friss híreket, és a Partner Portálon elvégzett változtatásokról is tájékoztatást kap.

Fontosnak tartjuk a Partner Portál folyamatos továbbfejlesztését annak érdekében, hogy az megfeleljen az igényeknek, ezért ha bármilyen javaslata merülne fel az oldalunkkal kapcsolatban, jelezze bátran!

<https://partners.canon-europe.com>



A PARTNERKÉPZÉSI KÖZPONT

A program által biztosított egyik fő előny a Partnerképzési Központ, amely partnerképzési erőforrásaink teljes kínálatunkra kiterjedő, átfogó portfólióját foglalja magában.

Célunk, hogy biztosítsuk a cége számára az alábbiakat:

- a Képzési Központban elérhető rövid lélegzetvételű képzéseket bejáró világos útvonal, amely kijelöli, milyen lépéseket kell az értékesítési, szervíz vagy technikai képviselőknek megtenniük az akkreditáció megszerzéséhez.
- hozzáférés a képzési erőforrásokhoz – az Önök számára leginkább megfelelő stílusban és formátumban –, melyek segítségével alkalmazottai közösen fejleszthetik a Canon kínálatával kapcsolatos ismereteiket.
- új programok, amelyek a piaci eredményesség esélyeit fokozó, értékesítési fókuszú képzések segítségével fejlesztik az Önök értékesítési készségeit.
- vezetői, pénzügyi és HR-fókuszú továbbképzések és tanfolyamok, amelyek segítségével munkavállalói különféle szerepekben érhetnek el sikereket.





SEE THE BIGGER PICTURE

Szeretnénk még egyszer megköszönni az új Partner Programunk iránti érdeklődését!

Kérdés esetén forduljon bizalommal a helyi ügyfélkapcsolati menedzserhez, aki örömmel áll majd a rendelkezésére!

Ne feledje – ha szeretne többet megtudni a Partner Programunkról, illetve regisztrálni, és ezáltal hozzáférést nyerni partnererőforrásaink széles köréhez, látogasson el az alábbi weboldalra:

<https://partners.canon-europe.com>