

**PARTNER
PROGRAMME**
2018

**BIENVENIDO AL
PARTNER
PROGRAMME**

Ofrecemos valor para y a través de nuestros partners.

Canon



CONTENIDO

Bienvenido a la guía del Partner Programme de Canon.

Esperamos que encuentre útil esta guía en la que se explica cómo ofrecer valor a sus clientes y aprovechar al máximo nuestro nuevo Partner Programme.

1. Introducción

Bienvenido al Partner Programme.....	2
Propuesta de valor para partners.....	3
Presentación de Diversificar.....	4
Presentación de Colaborar.....	5
Presentación de Expandirse.....	6
Presentación de Ganar.....	7
Presentación de Agilizar.....	8

4. Competencias y aplicaciones

Competencias y aplicaciones.....	23
Digitalización de documentos.....	24
Gestión de impresión.....	25
Servicios gestionados de impresión y documentación	26
Artes gráficas.....	27
Departamentos de reprografía.....	28
AEC&M.....	29
Procesamiento de facturas.....	30
Gestión de documentos.....	31

2. Estructura del programa

Presentación de la estructura.....	10
Características estructurales.....	11

5. Itinerario del partner

Itinerario: partners existentes	33
Itinerario: partners nuevos.....	34
Apoyo continuo al partner.....	35

3. Ventajas y reglas de los niveles

Nivel Platinum.....	14
Nivel Gold.....	16
Nivel Silver.....	18
Nivel Partner.....	20

6. Principales recursos

Partner Portal.....	37
Centro de formación para partners....	38

BIENVENIDO AL PARTNER PROGRAMME

Visión

El mundo de hoy es muy diferente al de hace 10 años. Solo en 2017 se almacenaron digitalmente 4,7 billones de fotos y dentro de no muchos años cada persona del planeta almacenará 5,2 terabytes. La era digital lo ha cambiado todo. Nos permite conseguir más, evitar errores y ofrecer servicios más prácticos. Pero este cambio también ha aumentado las expectativas de los clientes, que están hambrientos de nuevas posibilidades. El objetivo de Canon es ofrecerles a ustedes, nuestros partners, las herramientas que necesitan para responder a las necesidades de sus clientes y seguir prosperando y cosechando éxitos con sus empresas.

Experiencia

El cambio no es nuevo para Canon. Llevamos 80 años desafiando límites, inventando tecnologías y mejorando vidas. Nuestros avances tecnológicos, como la invención del blueprint y de la fotocopiadora en color electrostática, han hecho historia. Nosotros no nos adaptamos al cambio, lo inventamos. Prueba de ello es que invertimos el 8% de nuestros beneficios en investigación y desarrollo, una inversión que abre el camino a nuevos descubrimientos, como tecnologías que capturan imágenes nocturnas sin infrarrojos y cámaras que reconocen colores que se escapan de los límites del ojo humano.

Filosofía

En consonancia con nuestra filosofía de empresa kyosei, la colaboración es la base de todo lo que hacemos. Trabajamos juntos para crear tecnologías que marquen la diferencia: ya sea para inspirar a un niño, para que las calles sean más seguras o para favorecer los avances médicos. En 2016, en el Carbon Disclosure Project se nos nombró entre las 193 empresas de todo el mundo que mayor esfuerzo hacen por combatir el cambio climático. Sabemos que nuestra condición de expertos lleva aparejada la responsabilidad de colaborar para ayudar a otros. Y en lo que al cambio se refiere, no escondemos la cabeza en la arena. Por el contrario, damos ejemplo: ayudamos a las personas a aprovechar al máximo nuestras tecnologías y servicios, y a marcar una diferencia significativa.



PROPUESTA DE VALOR PARA NUESTROS PARTNERS

El mundo digital ofrece un sinfín de oportunidades para crecer y desarrollarse. Para triunfar en este entorno cambiante y complejo, usted necesita alguien en quien confiar: el asesoramiento de expertos avalados por décadas de éxito y experiencia. Llevamos más de 80 años ayudando a las empresas a explorar el campo de la imagen, de la tecnología para la oficina y los servicios. Nuestro objetivo es estimular esa exploración, ayudar a las empresas a descubrir las oportunidades que ofrece este mundo cambiante. Les ayudamos a ampliar las fronteras de lo posible, a desarrollarse y a diversificarse con nuevas soluciones en cada etapa del camino. Gracias a nuestros servicios y soluciones diseñados por expertos, cada vez más personas expanden su negocio, ahorran dinero y ganan eficiencia.

El espíritu de colaboración es lo que impulsa nuestro afán por innovar. Somos un partner receptivo y cooperativo que escucha sus necesidades y ambiciones y las hacemos nuestras para dar respuesta a los desafíos de su empresa. Con nuestro Partner Programme queremos compartir nuestros conocimientos con usted y trabajar juntos para lograr el éxito.

El nuevo Partner Programme le ayudará a:

- 1. Incrementar los ingresos**
- 2. Mejorar la eficiencia**
- 3. Aumentar la rentabilidad**

Descubra su potencial de crecimiento, trabaje de una forma más eficiente y mejore su rentabilidad con nuestros 5 pilares del éxito:



Diversificar



Colaborar



Expandirse



Ganar



Agilizar





DIVERSIFICAR

Podemos ayudarle a diversificar su negocio aprovechando las oportunidades para expandirse a nuevos mercados. Para ello, las herramientas que le proponemos son:



Potencial de mercado y modelo GTM

Con este conjunto de herramientas disponibles a través de su director de cuenta de partners, podrá conocer la escala de la oportunidad en su mercado objetivo analizando el tamaño de mercado y la optimización de la cobertura.

Propuesta de valor al cliente final por competencias

Sabemos cómo las propuestas de valor pueden responder a las necesidades de los clientes y esa información la compartimos con usted. Así podrá definir propuestas de valor para sus clientes finales por competencia y descubrir nuevas oportunidades.

Programas de viabilidad y transformación del negocio

Programa de apoyo que le ayuda a implementar sus estrategias de Go-to market (GTM), para que pueda expandir su negocio a nuevas áreas de mercado.

Modelización de negocio y calculador de ROI

Modelización financiera que identifica el modelo de negocio necesario para obtener un ROI rápido y saber cuándo esperar los beneficios.



COLABORAR

Compartimos nuestro contenido, conocimientos, información de marketing y formación con usted. Definimos objetivos y construimos juntos un negocio mejor, ayudándonos de las siguientes herramientas:

Plan de negocio para partners

Conjuntamente, creamos un plan de negocio que incluye sus objetivos empresariales y que se revisa con regularidad.

Partner Programme: contenido e itinerario como partner

Un proceso documentado donde se explican las opciones que puede elegir y cómo planificar el recorrido de su Partner Programme.



EXPANDIR

Canon puede ayudarle a expandir su negocio, a desmarcarse de sus competidores y a impulsar la demanda. Le ayudamos a acelerar sus actividades de marketing y ventas con los siguientes recursos:



Generación de demanda y gestión de posibles clientes

Un conjunto de servicios de generación de demanda que aprovecha los procesos y la experiencia de marketing de Canon.

Programa MaaS

Oferta disponible para Platinum Partners que permite externalizar las campañas de marca conjunta.

Directrices MDF

Nuestro Marketing Development Fund (MDF) o Fondo de Desarrollo de Marketing es una inversión en nuestros partners que le ayudará a desarrollar su negocio con Canon y a lograr sus objetivos de venta. La cantidad de financiación a la que tiene derecho depende del nivel de su programa y de sus objetivos de negocio.

Programa Incubadora

Programa diseñado para ayudarle a avanzar a la siguiente fase del recorrido de su programa.



GANAR

Canon puede ayudarle a aprovechar las oportunidades. Y lo hacemos maximizando sus ventas y aumentando su porcentaje de éxito con las siguientes herramientas:

Formación y capacitación en comportamiento de ventas

Cursos de venta personalizados centrados en las necesidades del cliente.

Capacitación y adquisición de competencias

Oferta de capacitación y adquisición de competencias. Se centra en las competencias y en las propuestas de valor.

Registro de acuerdos

Proceso de registro de acuerdos y conjunto de reglas pensadas para ayudarle a aprovechar las oportunidades.



AGILIZAR

Canon puede aligerar su carga administrativa para que usted se centre en sus objetivos. Las herramientas que le proponemos son:



Hoja de ruta: capacidad y eficiencia en servicios

Conjunto de herramientas y prestaciones que le ayudan a desplegar sus servicios.

Capacitación en servicios

Catálogo de servicios pensados para ganar eficiencia y hacer crecer su negocio.

Programa de formación técnica

Conjunto de programas de formación que cubre aspectos relacionados con los servicios a empresas, tanto técnicos como comerciales. Se centran en cómo mejorar la eficiencia operativa y financiera.

SECCIÓN 2

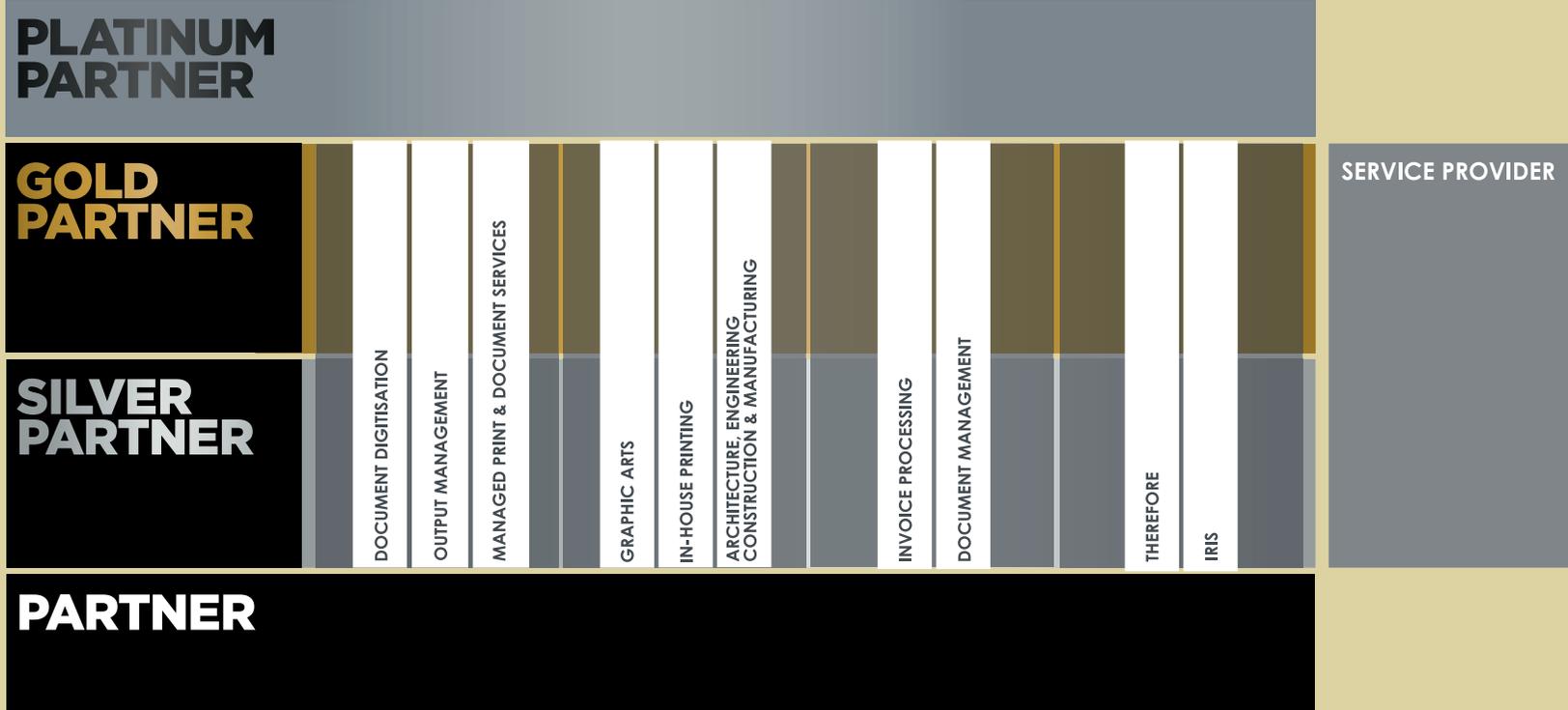
ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

Nuestro nuevo programa ha sido diseñado para ofrecerle un plan claramente estructurado que impulse el crecimiento y los beneficios, que reconozca y premie los logros y la experiencia, y que ofrezca visibilidad para medir sus éxitos.



PARTNER PROGRAMME

PRESENTACIÓN DE LA ESTRUCTURA



CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES

Nuestro Partner Programme se centra en las soluciones, refleja las necesidades y las demandas de los clientes y mapea su potencial de crecimiento.

Certificaciones

El nuevo Partner Programme tiene cuatro niveles según la facturación y las competencias, asignados a tres categorías. La certificación se concede por competencia. Existe un límite de facturación mínima para cada categoría. Los niveles Gold y Silver se asignan por categoría. Los partners de todos los niveles pueden comprar los productos directamente a Canon o indirectamente a través de mayoristas.

Partners gestionados por mayoristas

Los partners gestionados por los mayoristas y no por el responsable de cuenta de Canon se registrarán en el Canon Partner Portal con los datos obligatorios mínimos.

Canon Business Centres (CBC)

Los partners de Canon Business Centre son los del nivel más alto. Estamos trabajando en un nuevo programa de CBC que se ajustará a este programa.

Categorías adicionales para partners tecnológicos y de servicios

Soluciones tecnológicas

Partners que se especializan en ofrecer soluciones, incluyendo las de Canon, y entre cuyas actividades se incluye la venta de hardware. El nivel de partner dentro de esta categoría se refiere a partners que desarrollan aplicaciones para dispositivos Canon.

Proveedor de servicios

Partners que se especializan en servicios, con actividades de venta de hardware en algunas regiones.

Descuentos y Fondo de Desarrollo de Marketing (MDF)

Nuestro Partner Programme ofrece a los partners recompensas por los resultados conseguidos. Los Fondos de Desarrollo de Marketing y Estructuras de rebates se definen local y nacionalmente. Contacte con su oficina local de Canon para conocer estas estructuras.



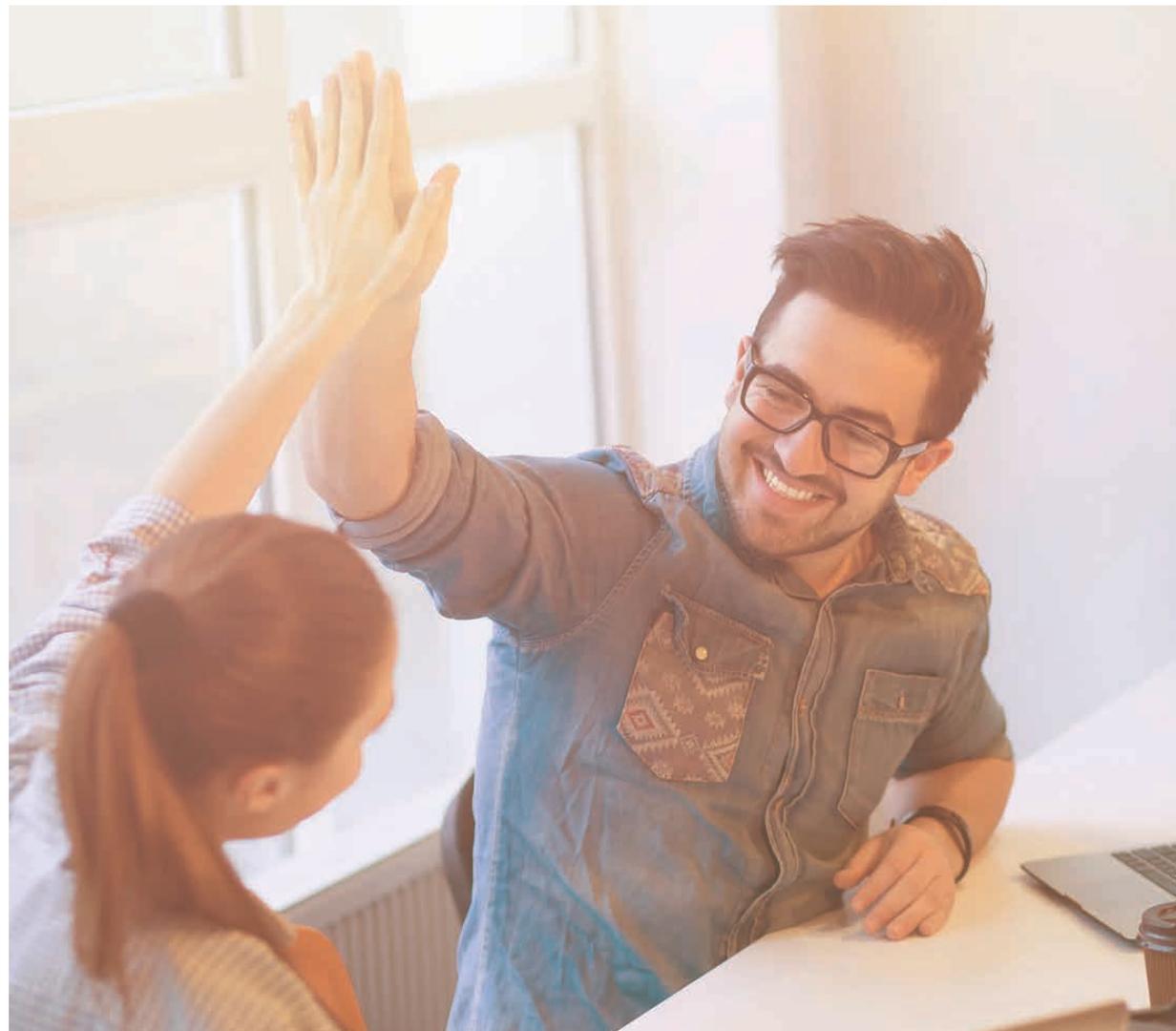


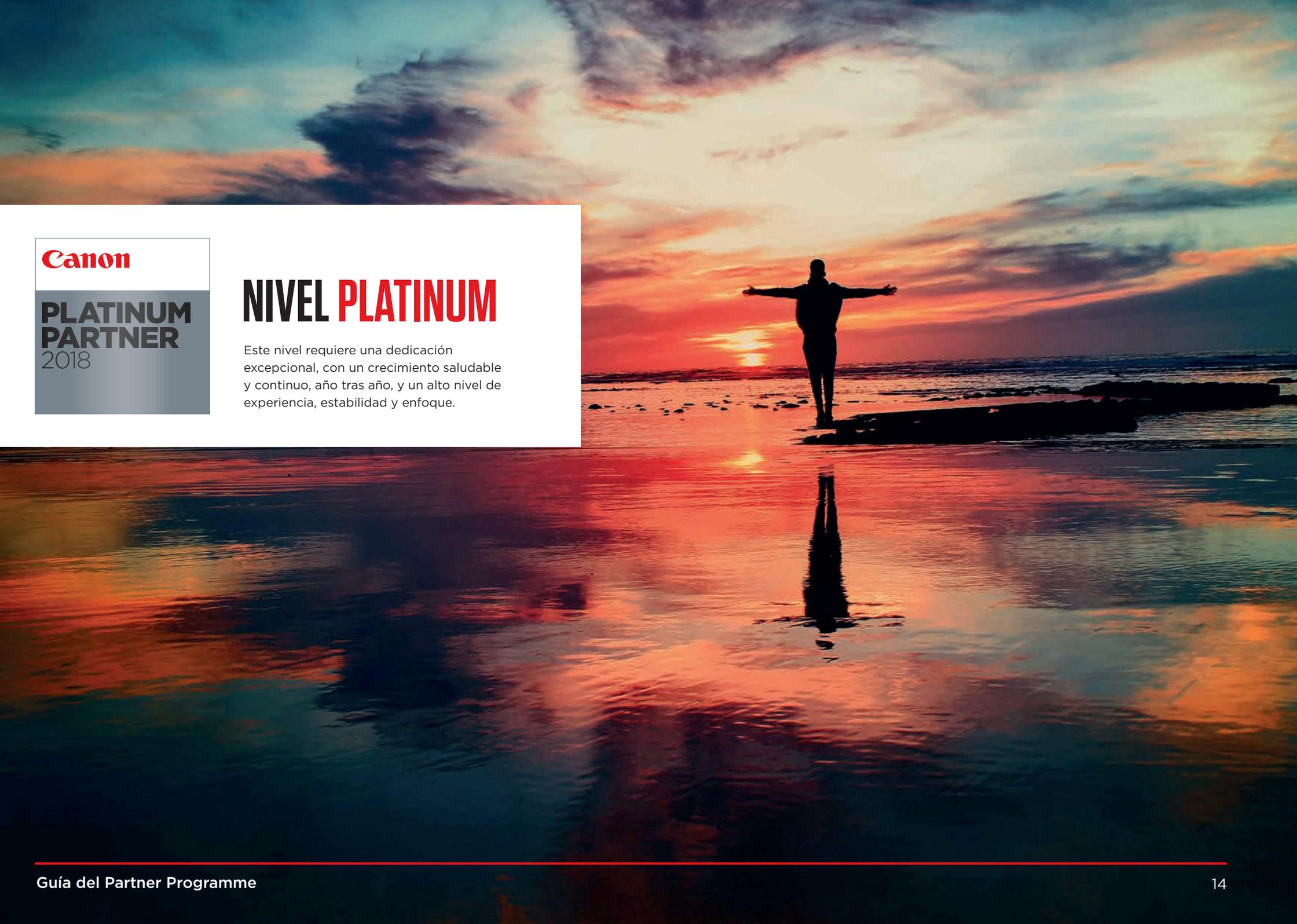
SECCIÓN 3

VENTAJAS Y REGLAS DE LOS NIVELES

Ofrecemos a todos los partners un programa de apoyo empresarial, formación y capacitación que abarca los cinco pilares de nuestra propuesta de valor de partner: diversificar, colaborar, expandirse, ganar y agilizar.

Al avanzar al siguiente nivel del programa, accederá a herramientas y recursos nuevos y más avanzados, así como a ayuda financiera de Canon para utilizarlos.





Canon

**PLATINUM
PARTNER
2018**

NIVEL PLATINUM

Este nivel requiere una dedicación excepcional, con un crecimiento saludable y continuo, año tras año, y un alto nivel de experiencia, estabilidad y enfoque.

CÓMO SER PLATINUM

Los Platinum Partners se benefician de numerosas ventajas, como acceso exclusivo a iniciativas de "Marketing como servicio" y a planificación estratégica de Go To Market (orientación al mercado).

Platinum

- Nivel Gold en 2 competencias
- Cumplimiento de un mínimo establecido de facturación, con plan de negocio a 3 años
- Requisitos mínimos de recursos capacitados: competencia y servicio
- Participación en la encuesta de satisfacción de clientes

Requisitos previos generales

Suscripción al Canon Partner Programme y al Canon Partner Portal	✓
Directrices de marca	✓
Plan de negocio para partners	✓
Contrato con las NSO/RSO (oficinas de ventas nacionales y regionales) de Canon o compra a través de un mayorista certificado	✓
Servicio/soporte directo o servicio/soporte indirecto (a través de terceros)	✓
Es obligatorio tener un contrato SDS para Output Management, Managed Print Services y Graphics & Production (exceptuando LFP).	✓
También es obligatorio tener una certificación de auditoría COMPTIA para la competencia Managed Print & Document Services.	✓

Ventajas principales

✓ = Disponible

✓✓ = Disponible con apoyo adicional

Diversificar

Potencial de mercado y modelo GTM	✓✓
Propuesta de valor al cliente final por competencias	✓✓
Programas de viabilidad y transformación del negocio	✓✓
Modelización de negocio y calculador de ROI	✓✓

Colaborar

Plan de negocio para partners	✓
Estructura y procesos de revisión trimestral de operaciones	✓
Partner Programme: contenido e itinerario para partners	✓

Expandirse

Proceso de generación de demanda y de gestión de posibles clientes	✓
Programa MaaS	✓✓
Directrices MDF	✓✓

Ganar

Formación y capacitación en comportamiento de ventas	✓✓
Capacitación y adquisición de competencias	✓
Registro de acuerdos	✓

Agilizar

Hoja de ruta: capacidad y eficiencia en servicios	✓✓
Capacitación en servicios	✓✓
Programa de formación técnica	✓✓



Canon

**GOLD
PARTNER**
2018

NIVEL GOLD

El nivel Gold requiere un crecimiento sólido y sostenido año tras año, además de un alto nivel de experiencia y participación en nuestras encuestas de satisfacción de clientes.

CÓMO SER GOLD

Entre las muchas ventajas que se ofrecen a los Gold Partners se incluye soporte avanzado para adquisición de competencias e iniciativas de capacitación y modelización de negocio.

Gold

- Cumplimiento de al menos 1 competencia
- Cumplimiento de un mínimo establecido de facturación, con plan anual de negocio
- Requisitos mínimos de recursos capacitados: competencia y servicio
- Participación en la encuesta de satisfacción de clientes

Requisitos previos generales

Suscripción al Canon Partner Programme y al Canon Partner Portal	✓
Directrices de marca	✓
Plan de negocio para partners	✓
Contrato con las NSO/RSO (oficinas de ventas nacionales y regionales) de Canon o compra a través de un mayorista certificado	✓
Servicio/soporte directo o servicio/soporte indirecto (a través de terceros)	✓
Es obligatorio tener un contrato SDS para Output Management, Managed Print Services y Graphics & Production (exceptuando LFP).	✓
También es obligatorio tener una certificación de auditoría COMPTIA para la competencia Managed Print & Document Services.	✓

Ventajas principales

✓ = Disponible

✓✓ = Disponible con apoyo adicional

Diversificar

Propuesta de valor al cliente final por competencias	✓✓
Programas de viabilidad y transformación del negocio	✓✓
Modelización de negocio y calculador de ROI	✓✓

Colaborar

Plan de negocio para partners	✓
Estructura y procesos de revisión trimestral de operaciones	✓
Partner Programme: contenido e itinerario para partners	✓

Expandirse

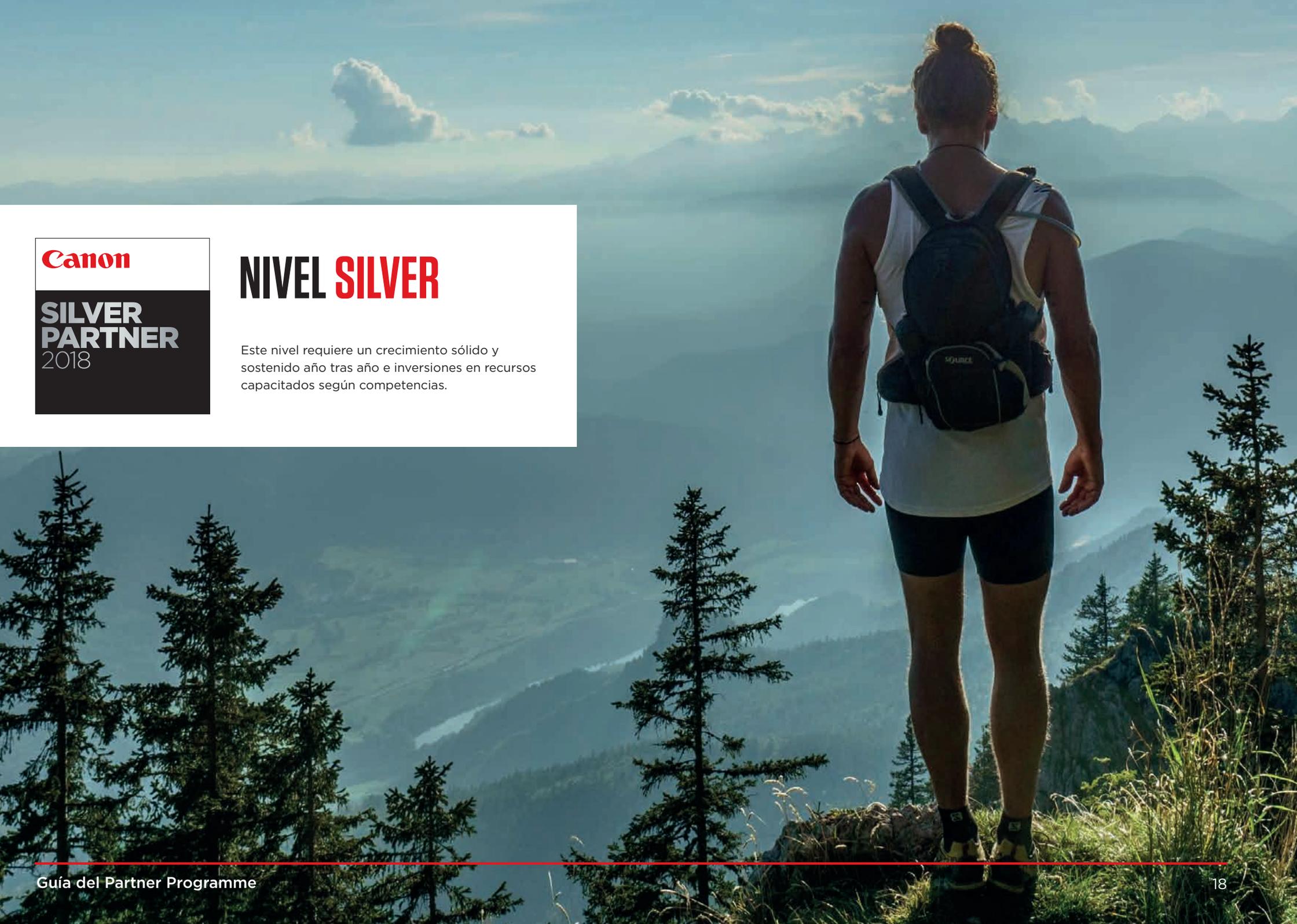
Proceso de generación de demanda y de gestión de posibles clientes	✓
Directrices MDF	✓✓

Ganar

Formación y capacitación en comportamiento de ventas	✓✓
Capacitación y adquisición de competencias	✓✓
Registro de acuerdos	✓

Agilizar

Hoja de ruta: capacidad y eficiencia en servicios	✓✓
Capacitación en servicios	✓✓
Programa de formación técnica	✓✓



Canon

SILVER
PARTNER
2018

NIVEL SILVER

Este nivel requiere un crecimiento sólido y sostenido año tras año e inversiones en recursos capacitados según competencias.

CÓMO SER SILVER

Los Silver Partners se benefician de diversas herramientas y recursos, incluyendo apoyo para la adquisición de competencias y con la capacitación de ventas consultivas.

Silver

- Cumplimiento de al menos 1 competencia
- Cumplimiento de un mínimo establecido de facturación, con plan anual de negocio
- Requisitos mínimos de recursos capacitados: competencia y servicio

Requisitos previos generales

Suscripción al Canon Partner Programme y al Canon Partner Portal	✓
Directrices de marca	✓
Plan de negocio para partners	✓
Contrato con las NSO/RSO (oficinas de ventas nacionales y regionales) de Canon o compra a través de un mayorista certificado	✓
Servicio/soporte directo o servicio/soporte indirecto (a través de terceros)	✓
Es obligatorio tener un contrato SDS para Output Management, Managed Print Services y Graphics & Production (exceptuando LFP).	✓
También es obligatorio tener una certificación de auditoría COMPTIA para la competencia Managed Print & Document Services.	✓

Ventajas principales

✓ = Disponible

✓✓ = Disponible con apoyo adicional

Diversificar

Propuesta de valor al cliente final por competencias	✓✓
Modelización de negocio y calculador de ROI	✓✓

Colaborar

Plan de negocio para partners	✓
Estructura y procesos de revisión trimestral de operaciones	✓
Partner Programme: contenido e itinerario para partners	✓

Expandirse

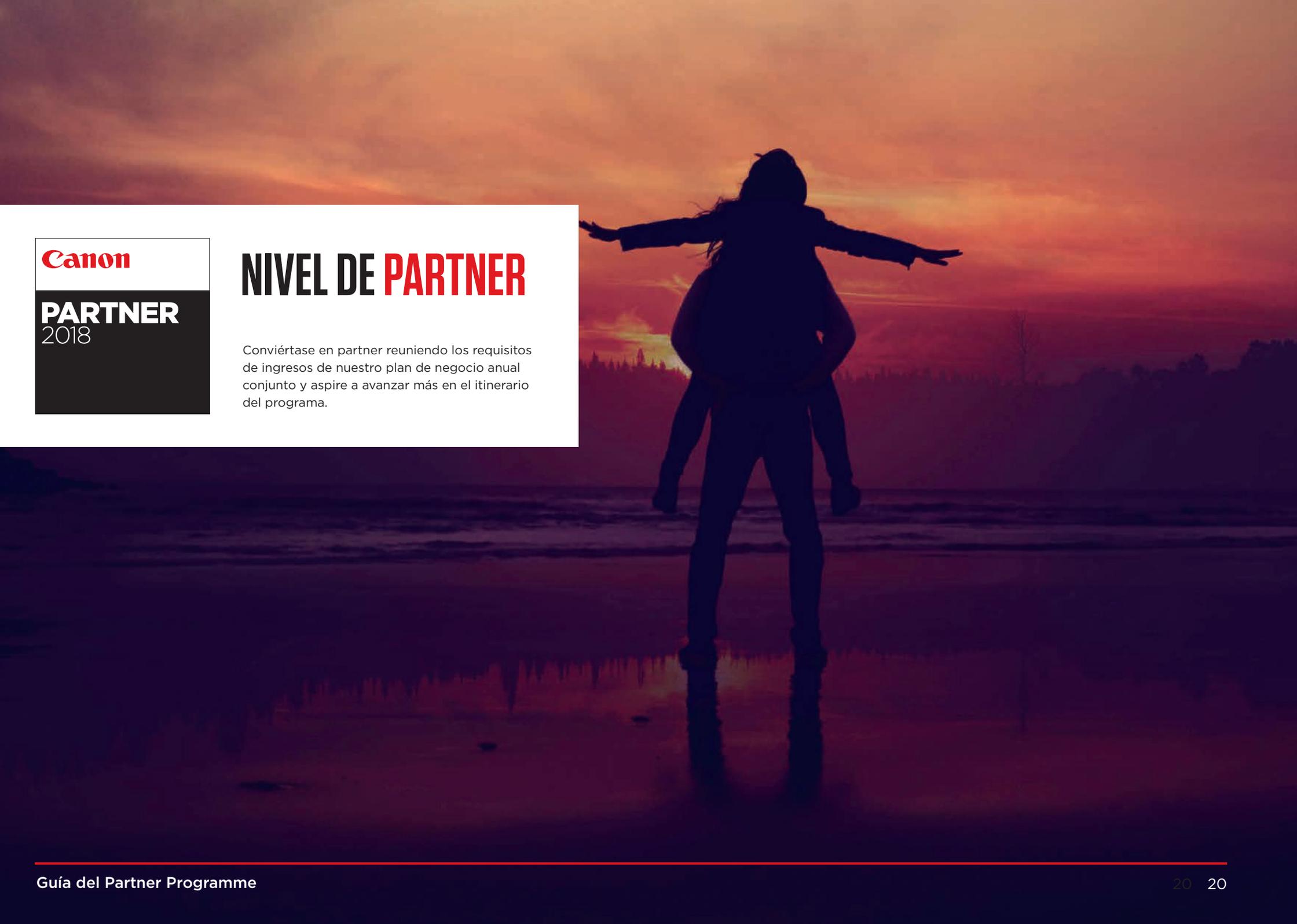
Proceso de generación de demanda y de gestión de posibles clientes	✓
Directrices MDF	✓✓

Ganar

Formación y capacitación en comportamiento de ventas	✓✓
Capacitación y adquisición de competencias	✓✓
Registro de acuerdos	✓

Agilizar

Hoja de ruta: capacidad y eficiencia en servicios	✓✓
Capacitación en servicios	✓✓
Programa de formación técnica	✓✓

A silhouette of a person carrying another person on their shoulders, standing on a beach at sunset. The sky is a mix of orange, red, and purple, and the water reflects the scene.

Canon

PARTNER
2018

NIVEL DE **PARTNER**

Conviértase en partner reuniendo los requisitos de ingresos de nuestro plan de negocio anual conjunto y aspire a avanzar más en el itinerario del programa.

CÓMO SER UN PARTNER

Como partner, usted tendrá acceso a una variada gama de herramientas y recursos básicos, como el programa incubadora que le ayudará a hacer crecer su negocio en el marco del programa.

Partner

- Cumplimiento de un mínimo establecido de facturación, con plan anual de negocio

Requisitos previos generales

Suscripción al Canon Partner Programme y al Canon Partner Portal	✓
Directrices de marca	✓
Plan de negocio para partners	✓
Contrato con las NSO/RSO (oficinas de ventas nacionales y regionales) de Canon o compra a través de un mayorista certificado	✓
Servicio/soporte directo o servicio/soporte indirecto (a través de terceros)	✓
Es obligatorio tener un contrato SDS para Output Management, Managed Print Services y Graphics & Production (exceptuando LFP).	✓
También es obligatorio tener una certificación de auditoría COMPTIA para la competencia Managed Print & Document Services.	✓

Ventajas principales

✓ = Disponible

✓✓ = Disponible con apoyo adicional

Colaborar

Plan de negocio para partners	✓
Estructura y procesos de revisión trimestral de operaciones	✓
Partner Programme: contenido e itinerario para partners	✓

Expandirse

Directrices MDF	✓✓
Programa incubadora para partners	✓✓

Ganar

Formación y capacitación en comportamiento de ventas	✓
Capacitación y adquisición de competencias	✓

Agilizar

Hoja de ruta: capacidad y eficiencia en servicios	✓✓
Capacitación en servicios	✓✓
Programa de formación técnica	✓✓

SECCIÓN 4

COMPETENCIAS Y APLICACIONES

Como su asesor de confianza, le ayudamos a ofrecer valor a sus clientes: para ello compartimos con usted nuestros conocimientos del mercado y le ayudamos a crear inspiradoras propuestas de valor.



COMPETENCIAS Y APLICACIONES

Una propuesta de valor es una propuesta documentada donde se explica cómo usted, partner de Canon, puede responder a las necesidades de sus clientes y ayudarles a lograr sus objetivos.

Como se aprecia en la tabla de la derecha, nuestras competencias clave se agrupan en tres categorías: optimización de procesos empresariales, artes gráficas y producción, y soluciones para el lugar de trabajo.

Cada competencia está pensada para responder a un reto específico del cliente, y se ofrece a través de diversas aplicaciones, que combinan hardware, software y servicios.

Competencias	Aplicaciones
Digitalización de documentos	Digitalización de documentos
	Oficina móvil
	Seguridad de la oficina
Gestión de la impresión	Impresión eficiente de documentos
Servicios gestionados de impresión y documentación	Servicios de impresión gestionados
Artes gráficas	Impresión de publicidad directa
	Impresión de carteles y expositores de punto de venta
	Impresión de expositores para interior
	Impresión de expositores para exterior
	Artes gráficas
	Gestión de campañas
	Comunicaciones bajo demanda
	Impresión de decoración de interiores
	Impresión de fotografías y bellas artes
Departamentos de reprografía	Producción de documentos bajo demanda
	Departamentos de reprografía CAD/GIS
AEC&M	Colaboración en proyectos de arquitectura, ingeniería y construcción
	Impresión de producción en CAD/GIS
Procesamiento de facturas	Procesamiento de facturas
Gestión de documentos	Gestión de documentos

DIGITALIZACIÓN DE DOCUMENTOS

Desarrollando esta competencia, puede ayudar a sus clientes a ganar productividad y eficiencia en el manejo de sus documentos.

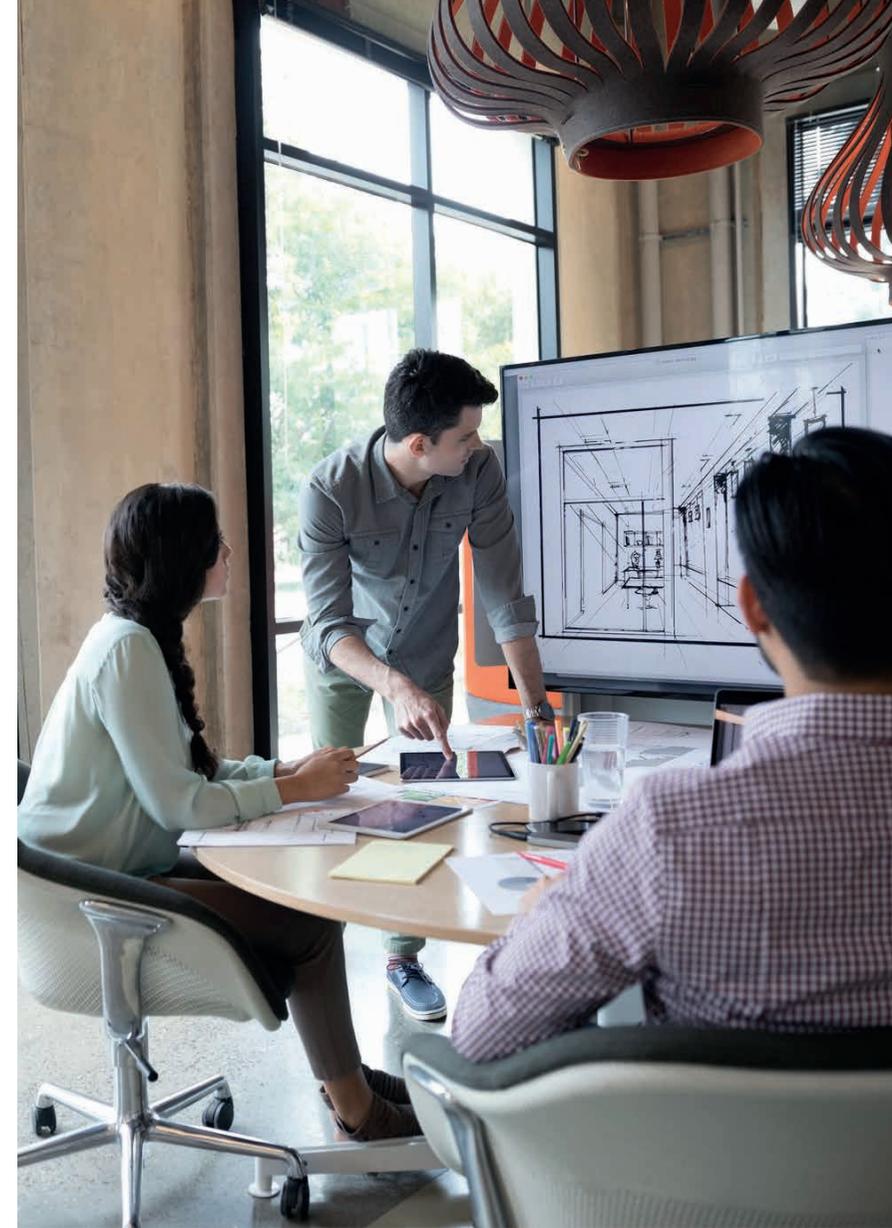
Nuestra tecnología de digitalización de documentos agiliza, protege y acelera la forma en que las empresas comparten información internamente convirtiendo los documentos en papel en imágenes electrónicas, normalmente mediante escáneres y dispositivos multifuncionales.

Esta solución puede ayudar a sus clientes a:

- Mejorar la colaboración y la productividad
- Recortar gastos operativos
- Garantizar la conformidad con nuevas normas de seguridad
- Hacer crecer su negocio y maximizar sus beneficios

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Elabore sus ofertas en base a las necesidades críticas de sus clientes, recurriendo a la experiencia y a los recursos de formación de Canon. Cree su propia cartera personalizada de hardware, software y servicios. Para recibir esta certificación, tendrá que demostrar competencia en las siguientes aplicaciones: digitalización de documentos, oficina móvil y seguridad de la oficina.



GESTIÓN DE LA IMPRESIÓN

Esta competencia le capacita para ayudar a sus clientes a racionalizar sus procesos de impresión y centrarse más en los datos recabados.

Nuestra tecnología de gestión de la impresión permite a los clientes capturar, procesar y almacenar los documentos digitalmente, de manera que los empleados puedan imprimirlos, con toda seguridad, desde cualquier dispositivo en cualquier lugar.

Esta solución puede ayudar a sus clientes a:

- Simplificar sus sistemas de impresión en red
- Mejorar la eficiencia y la productividad en el trabajo
- Reforzar la seguridad y proteger los datos confidenciales de su empresa, usando claves de inicio de sesión personalizadas

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Elabore sus ofertas en base a las necesidades críticas de sus clientes, recurriendo a la experiencia y a los recursos de formación de Canon. Cree su propia cartera personalizada de hardware, software y servicios. Para recibir esta certificación, tendrá que demostrar competencias en Impresión Eficiente de Documentos.



SERVICIOS GESTIONADOS DE IMPRESIÓN Y DOCUMENTACIÓN

Desarrollando esta competencia, puede ayudar a los clientes a racionalizar sus procesos documentales y a simplificar la gestión de sus sistemas y redes de impresión.

Nuestra solución se ofrece a través de un grupo de servicios y procesos basados en ITIL gestionados por el proveedor en nombre del cliente y que identifican y resuelven los problemas que plantean los procesos empresariales relacionados con la impresión y el escaneado.

Vendiendo a sus clientes los Servicios Gestionados de Impresión y Documentación de Canon, puede ayudarles a:

- Simplificar los servicios de impresión y reducir los tiempos de espera
- Reducir los costes de impresión y mejorar la sostenibilidad
- Aumentar la productividad identificando áreas de ineficiencia y mejorando los servicios prestados

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Elabore sus ofertas en base a las necesidades críticas de sus clientes, recurriendo a la experiencia y a los recursos de formación de Canon. Cree su propia cartera personalizada de hardware, software y servicios. Para recibir esta certificación, tendrá que demostrar competencias en Servicios Gestionados de Impresión y Documentación de Canon.



ARTES GRÁFICAS

Esta competencia está pensada para ayudar a los clientes a descubrir nuevas posibilidades y mercados de crecimiento para que puedan liberar todo el potencial de la impresión.

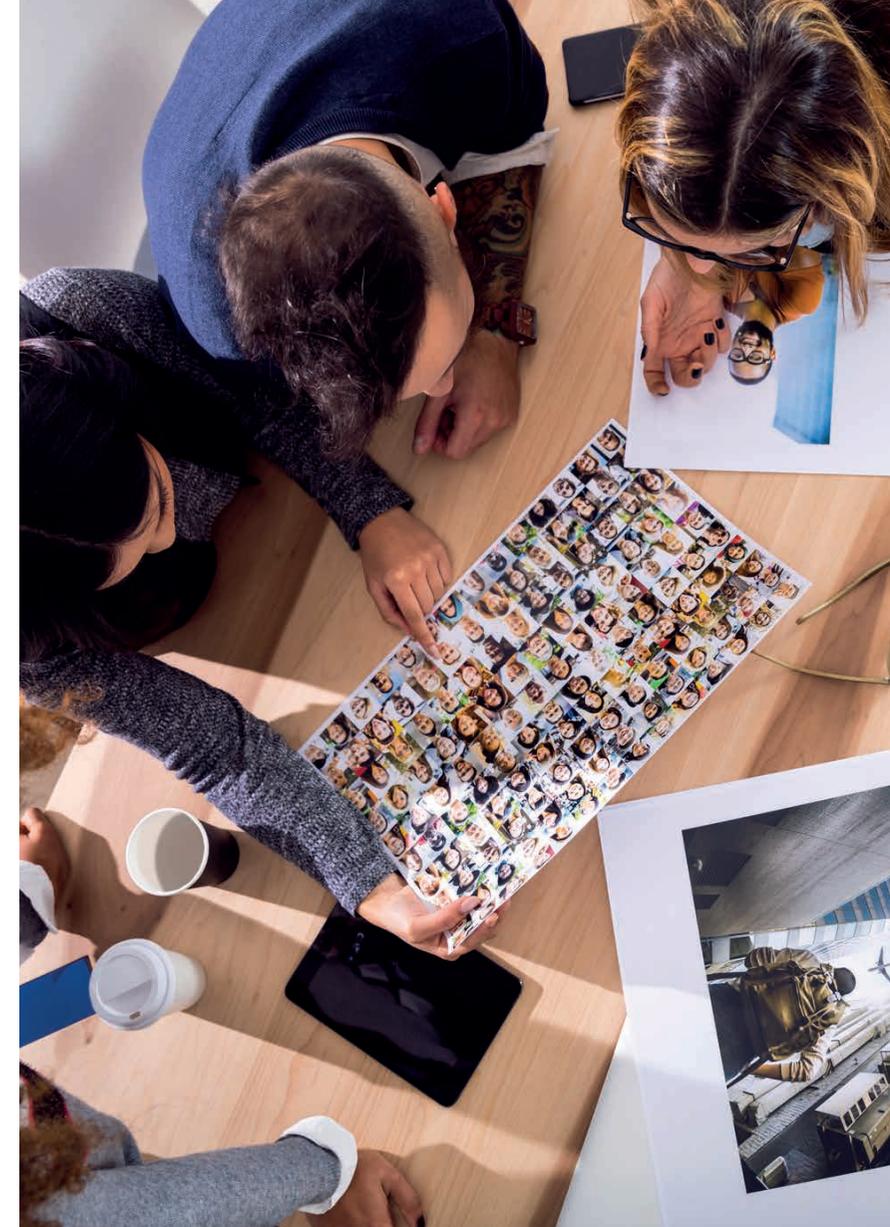
Nuestra oferta de artes gráficas es muy amplia y permite a los clientes obtener nuevas fuentes de ingresos y lograr un crecimiento rentable a largo plazo. Sean cuales sean sus objetivos empresariales, puede ofrecer a sus clientes las herramientas y el saber hacer que necesitan para lograr sus objetivos. Con sus conocimientos y nuestros productos y experiencia podrá responder a las necesidades de sus clientes ofreciendo una amplia variedad de oportunidades en diferentes campos, tales como la impresión promocional, las publicaciones y la decoración de interiores.

Vendiendo a sus clientes las soluciones de artes gráficas de Canon, les ayudará a:

- Optimizar sus procesos de impresión
- Ganar eficiencia con un proceso de producción más versátil
- Adquirir la habilidad de ofrecer una producción de documentos personalizada y "bajo demanda"
- Obtener nuevas fuentes de ingresos
- Diferenciarse de la competencia añadiendo valor a sus servicios y tecnologías de impresión profesionales

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Nuestra oferta para las artes gráficas abarca una amplia gama de hardware, software y servicios, y se entrega a través de las siguientes aplicaciones: impresión de publicidad directa, impresión de carteles y expositores de punto de venta, impresión de expositores para interior, impresión de expositores para exterior, gestión de campañas, comunicaciones bajo demanda, impresión para decoración de interiores y bellas artes. Dependiendo de las necesidades específicas del cliente, puede combinar la oferta de artes gráficas con otras soluciones.



DEPARTAMENTOS DE REPROGRAFÍA

Esta competencia le permite ayudar a sus clientes a ofrecer plazos de entrega más cortos y a descubrir nuevas posibilidades que les permitan promocionar y potenciar su valor en su propia organización.

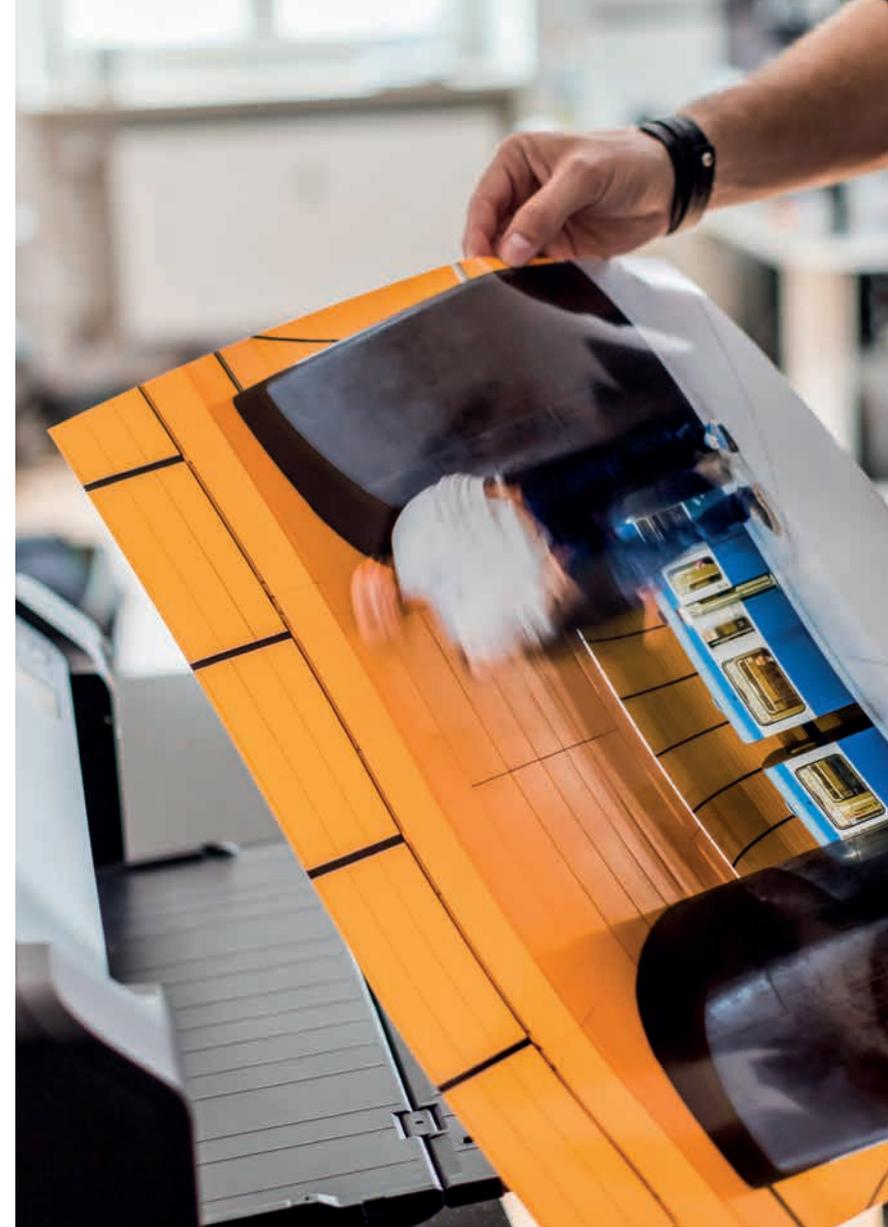
Con nuestra oferta para departamentos de reprografía sus clientes podrán ofrecer nuevos servicios y lograr sus objetivos. Con sus conocimientos y nuestros productos y experiencia, podrá responder a las necesidades de sus clientes con nuevas oportunidades en los campos de promoción y publicación.

Esta solución puede ayudar a sus clientes a:

- Optimizar sus procesos de impresión
- Ganar eficiencia con un proceso de producción más versátil
- Desarrollar la capacidad de ofrecer una producción de documentos bajo demanda para su propia organización
- Ofrecer nuevos servicios y aplicaciones

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Nuestra propuesta para departamentos de reprografía abarca una amplia gama de hardware, software y servicios y se entrega a través de las siguientes aplicaciones: Departamentos de reprografía CAD/GIS o Producción de documentos bajo demanda. Dependiendo de las necesidades concretas de un cliente, esta aplicación para departamentos de reprografía puede combinarse con otras soluciones.



ARQUITECTURA, INGENIERÍA, CONSTRUCCIÓN Y FABRICACIÓN

Esta competencia le permite ayudar a los clientes a reducir gastos en sus proyectos y procesos de trabajo, gracias a que ofrece una tecnología colaborativa de última generación que fomenta la innovación y la rentabilidad.

Nuestra sólida cartera de AEC&M incluye una amplia gama de aplicaciones de gran formato fiables, productivas y de alta calidad, como dibujos CAD, mapas GIS y renderización de alta calidad. Estas herramientas permiten a los clientes optimizar sus tiempos de diseño, cumplir con plazos ajustados, impulsar prácticas sostenibles y promover la colaboración a través de un sistema de información compartida integrada.

Vendiendo esta solución a sus clientes les ayudará a:

- Mejorar la eficiencia operativa
- Generar más negocios e ingresos
- Aumentar la productividad mejorando la colaboración en proyectos
- Ofrecer nuevos servicios y aplicaciones

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Nuestra propuesta para departamentos de reprografía abarca una amplia gama de hardware, software y servicios, y se entrega a través de las siguientes aplicaciones:
Departamentos de reprografía CAD/GIS o producción de documentos bajo demanda. Dependiendo de las necesidades concretas de un cliente, nuestra oferta de AEC&M puede combinarse con otras soluciones.



PROCESAMIENTO DE FACTURAS

Desarrollando esta competencia, puede ayudar a sus clientes a transformar sus sistemas de facturación y mejorar el control de efectivo.

Con nuestras herramientas de facturación, los clientes podrán capturar facturas electrónicas o en papel y convertirlas en archivos de imágenes digitales, mientras extraen sus datos clave usando tecnología OCR y de indexación. La información capturada se indexa automáticamente, por lo que los clientes pueden crear procesos de aprobación de facturas y de archivado en el libro correspondiente.

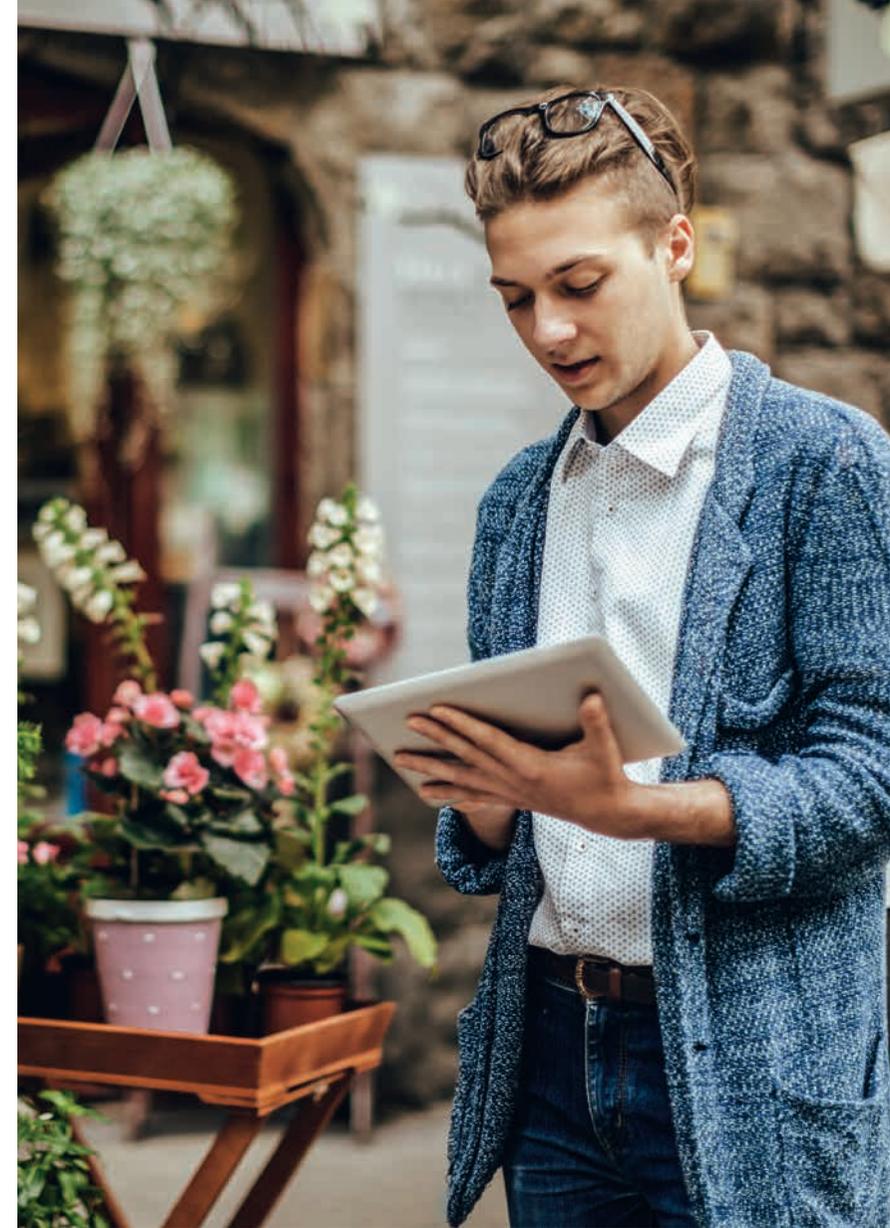
Esta solución puede ayudar a sus clientes a:

- Reforzar la seguridad y cumplir con las nuevas normas de seguridad utilizando inicios de sesión personalizados
- Aumentar la productividad gestionando las facturas más rápidamente en un sistema automatizado
- Mejorar la gestión de flujo de caja teniendo un control más exhaustivo de las facturas

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Esta solución incluye una gama de hardware, software y servicios, y se ofrece a través de nuestra aplicación Procesamiento de facturas.

Dependiendo de las necesidades y prioridades de sus clientes y del método de automatización que deseen (nube, externalización, sus instalaciones, etc.), puede desarrollar una solución diferente para cada uno.



GESTIÓN DE DOCUMENTOS

Esta competencia le capacita para ayudar a sus clientes a transformar sus sistemas de gestión y almacenamiento de documentos y a mejorar el intercambio de datos.

Con nuestras herramientas de gestión de documentos, sus clientes podrán capturar documentos en formato electrónico o en papel, extraer sus datos con tecnología OCR y convertirlos a formatos digitales como PDF o TIFF.

Los datos capturados de los documentos pueden indexarse, lo que permite archivarlos o clasificarlos automáticamente. Así, sus clientes disponen de procesos de trabajo racionalizados para avanzar en la gestión de los procesos de empresa.

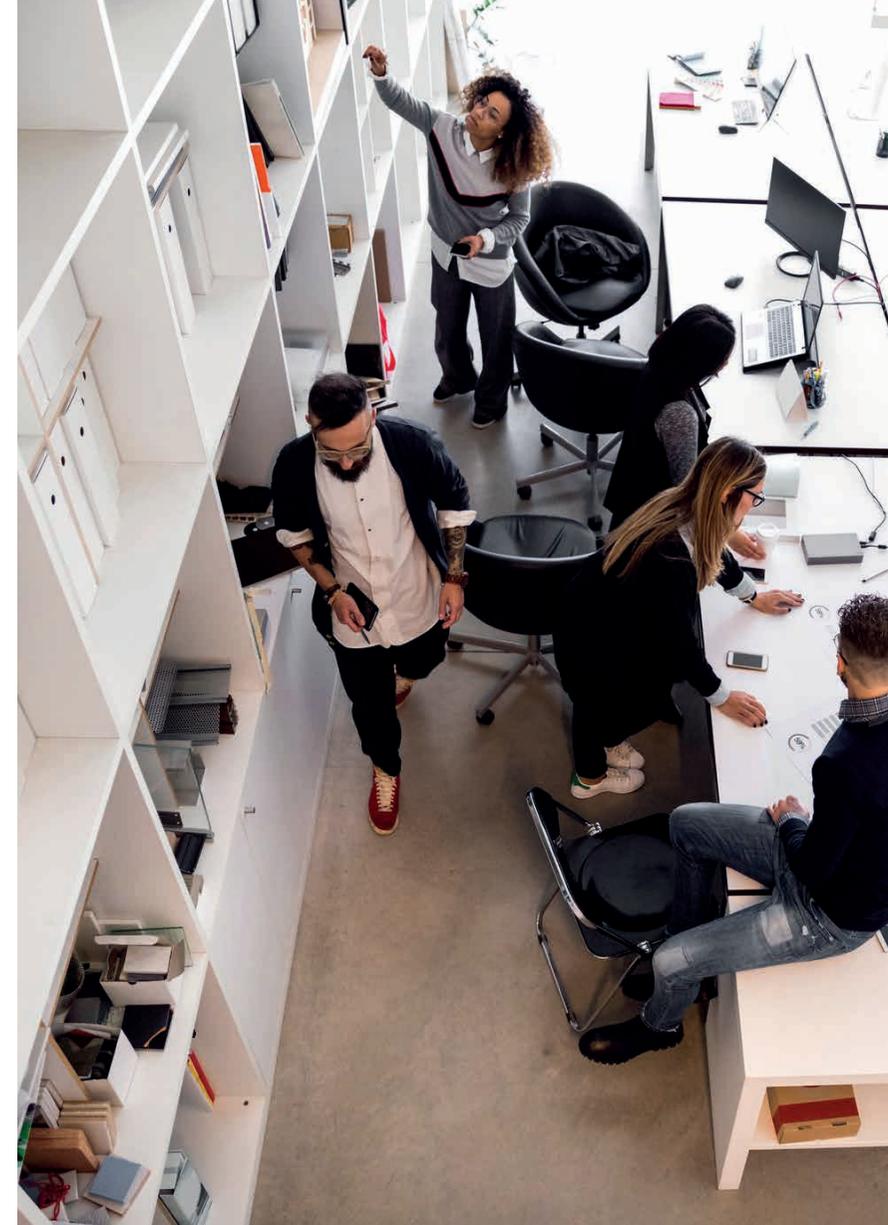
Para demostrar a sus clientes el valor de esta solución, basta recordar que el reglamento general de protección de datos insta a las empresas a revisar sus políticas de gestión y conservación de documentos. Canon es el aliado perfecto para ayudarle en este objetivo: con nuestras herramientas las empresas no solo encuentran más rápidamente los documentos y la información clave, sino que pueden crear políticas de conservación para retener solo los documentos que sean necesarios.

La solución de gestión de documentos de Canon puede ayudar a sus clientes a:

- Reducir sus necesidades de almacenamiento físico y su impacto medioambiental
- Ganar productividad garantizando que los documentos y la información estén disponibles en cualquier momento y lugar
- Reforzar la seguridad y cumplir con las nuevas normas de protección de datos utilizando inicios de sesión personalizados

¿Cómo puede ofrecer este valor a sus clientes?

Esta solución incluye una amplia gama de hardware, software y servicios, y se ofrece a través de nuestra aplicación Gestión de documentos. Dependiendo de las necesidades y prioridades de sus clientes y del método de automatización que deseen (nube, externalización, sus instalaciones, etc.), puede desarrollar una solución diferente para cada uno.



SECCIÓN 5

LOS PARTNERS Y SU ITINERARIO

Nos hemos comprometido a ofrecer a todos los partners un itinerario transparente, integrado y mutuamente beneficioso. Todos los partners, ya sean nuevos o existentes, disfrutarán de la misma experiencia profesional con Canon sea cual sea el punto del itinerario en que se encuentren.



ITINERARIO

PARTNERS EXISTENTES

Desde su inscripción en el nuevo Partner Programme hasta su relación continuada con Canon, estos son los pasos para que nuestra colaboración sea todo un éxito.

* **Lea la página siguiente si busca expandirse a nuevas áreas**

1. Plan de negocio

Identificamos los aspectos en los que centrarse para avanzar en los niveles del programa y/o ayudarle a decidir cómo ampliar su cartera para lograr nuevos objetivos de negocio. Hablaremos de planes de negocio, de seguimiento de los indicadores clave de rendimiento (KPI) y de resultados de ventas.

2. Inscripción

Cuando su responsable de cuenta confirme su nivel de certificación, recibirá:

- Un correo electrónico de bienvenida con detalles de su nivel de programa
- Acceso al Canon Partner Portal y a recursos de capacitación para vender y dar servicio a soluciones Canon, según su nuevo nivel

3. Estrategia de marketing y ventas

- Le ayudamos a alinear su estrategia de marketing y ventas
- Le explicamos los módulos y los certificados de formación que tiene a su disposición, incluyendo formación de ventas, marketing y el Canon Portal

4. Revisión

Usted y su responsable de cuenta llevan a cabo revisiones con regularidad para repasar el rendimiento del marketing, las ventas y los servicios, para revisar su nivel y su gama de productos y para comentar formas de ampliar nuestra colaboración. Usted realiza encuestas periódicas para decirnos lo que opina de su colaboración con Canon.

5. Recompensa

Identificando sus resultados de venta y su potencial de crecimiento le ofrecemos la oportunidad de avanzar al siguiente nivel del programa.

ITINERARIO

PARTNERS NUEVOS

Desde el compromiso inicial a la gestión continua de la relación, pasando por la suscripción, identificamos los pasos para que la colaboración sea un éxito. Factores clave:

- Una propuesta de valor única y clara, con soluciones que respondan a las necesidades del partner
- Centrada en la oportunidad de mercado y en el crecimiento de los partners
- Demostrar oportunidades de expansión claras para los partners
- Ofrecer una visión cuantificable de los objetivos financieros a largo plazo

1. Oportunidad

Los partners conocen la marca y las soluciones Canon pero venden muy pocos o ninguno de nuestros productos y servicios.

2. Necesidad

Para responder a la demanda del mercado, los partners buscan proveedores (o Canon los busca a ellos) y así descubren las soluciones de Canon y cómo puede responder a sus objetivos de negocio y a las necesidades de sus clientes.

3. Descubrimiento

Un representante de Canon explicará al partner cómo la oferta de Canon puede ayudarle a expandir su negocio. El partner da a conocer sus requisitos, el mercado local y sus necesidades de capacidad en base a sus objetivos.

4. Consideración

El partner comprende el **Partner Programme** de Canon y cómo la **propuesta de valor** puede ayudar a sus objetivos.

5. Definición

Canon ofrece una propuesta a medida y un **plan de negocio** con una oferta de soluciones y servicios, y un listado de precios.

6. Negociación

Perfeccionamos nuestro plan de negocio conjuntamente con Canon y opinamos sobre los términos del contrato

7. Suscripción

Una vez iniciada la colaboración (con la firma del contrato con Canon España), el partner recibirá:

- Un correo electrónico de bienvenida con los detalles de su nivel
- Acceso al Canon Partner Portal y a recursos de capacitación para vender soluciones Canon
- Un director de cuenta personal

Definición de los KPI:

- Se trata de llevar un control del rendimiento e identificar las áreas prioritarias para subir de nivel

Desarrollo de un plan de negocio conjunto

- Desarrollamos un plan de negocio conjunto a 12 meses para cuantificar el potencial empresarial del partner y detallar el plan del ciclo de revisión, para seguir, mantener o mejorar el nivel del partner mientras sigue aumentando la rentabilidad de su negocio. Trabajar para alinear estrategias y expectativas

Recepción de un plan de formación

- Se explican los módulos y las certificaciones de formación disponibles para el partner, incluyendo ventas, marketing y el Portal de Formación

APOYO CONTINUO A LOS PARTNERS

Para preservar y enriquecer nuestra colaboración, Canon proporciona a sus partners un apoyo continuo con un objetivo: garantizar el crecimiento del negocio y la satisfacción del cliente en cada paso de su itinerario como partner. Factores clave para el éxito:

- Asesoramiento específico y experiencia específica del sector, en consonancia con la actividad del partner
- Revisiones de cuenta periódicas realizadas con el responsable de cuenta y el responsable de servicio
- Plan de negocio único
- Soporte diferenciado y recompensas basadas en los niveles de partners
- Un contacto exclusivo para cada área (marketing, ventas, servicio técnico)

1. Plan de negocio

- Canon y el responsable de cuenta repasan los **planes de negocio conjuntos a corto y largo plazo** para hacer un seguimiento de sus KPI y de sus resultados de ventas.
- Canon y el responsable de cuenta hablan de las previsiones de ventas del próximo ciclo, de las áreas de crecimiento que pudieran existir y de las medidas prácticas para impulsar la rentabilidad.

2. Estrategia de marketing y ventas

- El partner recibe apoyo de Canon para alinear las **estrategias de marketing y ventas**

3. Revisión

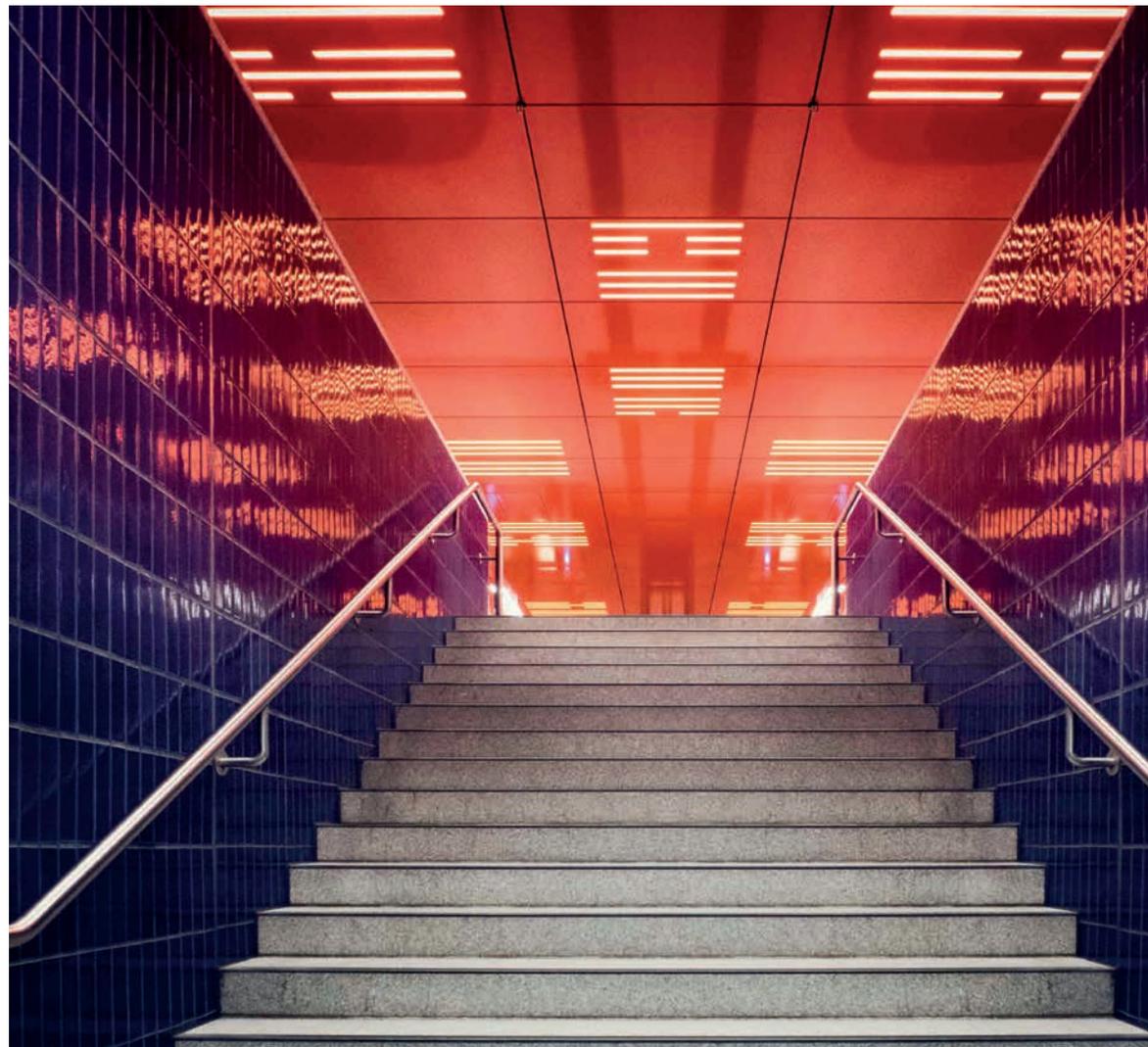
- El partner realiza **revisiones regulares** con el responsable de cuenta para hacer un seguimiento de los resultados de marketing, ventas y servicios, y revisar su nivel, su gama de productos y hablar de cómo expandir la colaboración. El partner realiza encuestas periódicas para comunicar a Canon su opinión sobre la colaboración.

4. Recompensa

Canon premia a los partners que demuestran buenos resultados de ventas y potencial de crecimiento, y les ofrece la oportunidad de avanzar al siguiente nivel del programa

SECCIÓN 6

PRINCIPALES RECURSOS



PARTNER PORTAL

El Canon Partner Portal está diseñado para ofrecer al Partner todo lo que necesita para captar a los clientes durante su ciclo de compra. Rápido y fácil de navegar, es el lugar donde acudir para gestionar las necesidades diarias de su empresa en la venta de productos y soluciones de Canon, para encontrar y descargar recursos y para crear campañas de marketing personalizadas.

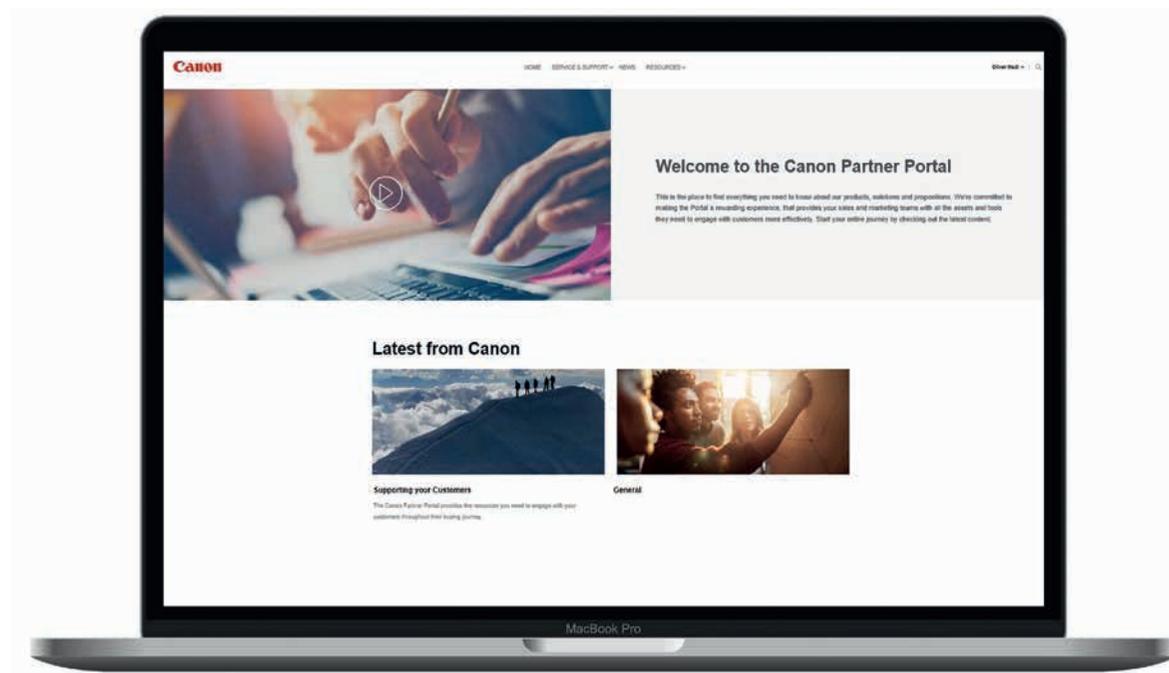
En la sección Recursos encontrará todo lo que necesita para que su colaboración con Canon sea un éxito, como herramientas para su uso y contenido para compartir con los clientes.

No deje de consultar la sección Servicios y Soporte: aquí encontrará enlaces y elementos que resultarán útiles a sus equipos de asistencia para ofrecer un servicio excelente a sus clientes.

Y si lo que quiere es estar informado de las últimas iniciativas de Canon y conocer los cambios realizados al Partner Portal, la sección de Noticias es su lugar.

Nuestro objetivo es seguir mejorando el Partner Portal para adaptarlo a sus necesidades. Si cree que falta algo en nuestra página, ¡háganoslo saber!

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



CENTRO DE FORMACIÓN PARA PARTNERS

Uno de los grandes atractivos del nuevo programa es la introducción del centro de formación para partners, que reúne un amplio catálogo de recursos didácticos para partners que abarca nuestra oferta completa.

Nuestro objetivo es ofrecerle:

- Un itinerario donde se entienda con claridad la acreditación que pueden obtener sus comerciales, técnicos o representantes de servicio en una serie de cursos breves accesibles a través del centro de formación.
- Acceso a recursos didácticos en el estilo y formato que usted prefiera; así sus empleados podrán trabajar juntos y entender mejor la oferta de Canon.
- Nuevos programas que le permiten desarrollar sus habilidades de ventas con cursos de ventas que multiplicarán sus posibilidades de éxito en el mercado.
- Más cursos y formación para que sus empleados triunfen en sus puestos formándose en liderazgo, finanzas y recursos humanos.





SEE THE BIGGER PICTURE

Gracias otra vez por su interés en nuestro Partner Programme.

Si tiene alguna consulta, póngase en contacto con su responsable de cuenta local que estará encantado de ofrecerle ayuda y la información que necesite.

Y recuerde que si desea más información sobre nuestro Partner Programme, puede visitar también nuestra página web:

www.canon.es

© Canon Europa N.V., 2018. "CANON" es una marca comercial registrada de Canon Kabushiki Kaisha (Canon Inc.).