

**PARTNER
PROGRAMME**
2018

VELKOMMEN TIL **PARTNER- PROGRAMMET**

Merverdi gjennom og til våre partnere

Canon

Guide til partnerprogrammet



INNHold

Velkommen til denne veiledningen til Canons partnerprogram.

Vi håper at du har nytte av denne veiledningen til hvordan du leverer verdi til kundene dine og optimaliserer resultatene dine med vårt nye partnerprogram.

1. Introduksjon

Velkommen til partnerprogrammet	2
Verdiforslag for partnere	3
Oversikt over Diversify.....	4
Oversikt over Collaborate.....	5
Oversikt over Expand.....	6
Oversikt over Win.....	7
Oversikt over Streamline.....	8

2. Programstruktur

Oversikt over oppbygging.....	10
Programfunksjoner.....	11

3. Fordeler og krav på de ulike nivåene

Platinum.....	14
Gold.....	16
Silver.....	18
Partnernivå.....	20

4. Kompetanser og applikasjoner

Kompetanser og applikasjoner.....	23
Dokumentdigitalisering.....	24
Utskriftsstyring.....	25
Administrerte utskrifts- og dokumenttjenester	26
Grafisk bransje.....	27
Hustrykkerier.....	28
AEC og M.....	29
Fakturabehandling.....	30
Dokumentbehandling.....	31

5. Partnerreisen

Partnerreisen: Eksisterende partnere.....	33
Partnerreisen: Nye partnere.....	34
Kontinuerlig partnerrelasjon	35

6. Nøkkelressurser

Partnerportal.....	37
Partner Learning Hub.....	38

VELKOMMEN TIL PARTNERPROGRAMMET

Visjon

Verden er veldig annerledes enn for ti år siden. I 2017 ble det lagret 4,7 trillioner bilder digitalt, og i løpet av noen få år vil vi lagre 5,2 terabyte for hver innbygger på jorden. Digitaliseringen har endret alt. Vi kan oppnå mer, eliminere feil og gjøre tjenestene mer praktiske. Men endringen har også ført til høyere forventninger hos dagens kunder, som er sultne på nye muligheter. Canons oppgave er å sørge for at dere, våre partnere, har de verktøyene dere trenger for å møte kundenes behov og skape vekst i virksomheten.

Ekspertise

Endring er ikke nytt for oss. I 80 år har Canon skjøvet grensene, utviklet nyskapende teknologier og forbedret folks liv. Våre teknologiske gjennombrudd, som oppfinnelsen av blåkopian og den elektrostatiske fargekopimaskinen, har vært med på å forme historien. Vi følger ikke etter – vi skaper endring. Vi bruker 8 prosent av fortjenesten på forskning og utvikling for å bane vei for nye oppfinnelser, som teknologi som kan ta bilder i mørket uten infrarødt, og kameraer som kan gjenkjenne flere farger enn det menneskelige øyet.

Filosofi

Inspirert av bedriftsfilosofien vår 'Kyosei' er samarbeid sentralt i alt vi gjør. Vi samarbeider for å utvikle teknologi som gjør en forskjell – som inspirerer et barn, som gir tryggere gater, eller som kaster nytt lys på medisinske spørsmål. I Carbon Disclosure Project i 2016 fikk Canon som ett av kun 193 selskaper i verden høyeste rangering for sitt arbeid for å minske klimapåvirkningen.

Med vår kunnskap og ekspertise følger det også et ansvar om å samarbeide for å hjelpe andre. Vi stikker ikke hodet i sanden når det er snakk om endring. Vi hever blikket og går foran som et godt eksempel – for å bidra på en positiv måte og hjelpe folk med å få mest mulig utbytte av våre teknologier og tjenester.



VERDIFORSLAG FOR PARTNERE

Den digitale verden byr på utallige muligheter for utvikling og vekst. Skal du lykkes i dette sammensatte landskapet som endres hele tiden, må du ha en rådgiver du kan stole på – en ekspert som kan vise til mange tiår med erfaring og suksess. Vi har hjulpet bedrifter med å utforske bildeteknologier og kontorteknologier og -tjenester i mer enn 80 år. Vi ønsker å gi bedrifter inspirasjon til å utforske og gripe de mange mulighetene som finnes der ute. Vi hjelper bedrifter med å skyve grensene for hva som er mulig – med utvikling og diversifisering med nye løsninger for hver milepæl. Våre avanserte tjenester og løsninger hjelper stadig flere med å utvide virksomheten, spare penger og øke effektiviteten.

Canons samarbeidsånd er drivkraften bak vår nyskaping. Vi er en samarbeidsorientert partner som lytter til dine behov og ambisjoner, slik at vi kan hjelpe deg med å løse utfordringene du har i virksomheten. Det nye partnerprogrammet vårt gjør det enklere å dele kunnskap med partnerne, slik at vi kan jobbe sammen for å lykkes.

Med det nye partnerprogrammet får du hjelp til å:

1. Øke fortjenesteveksten

2. Øke effektiviteten

3. Øke lønnsomheten

Realiser vekstpotensialet, jobb mer effektivt og øk lønnsomheten med våre fem pilarer for suksess:



Diversify



Collaborate



Expand



Win



Streamline



DIVERSIFY

Vi kan hjelpe deg med å diversifisere virksomheten ved å ta steget inn i nye markeder ved hjelp av følgende verktøy:



Market Potential & GTM Model

Et sett med verktøy som er tilgjengelige via din kundeansvarlig, som gir deg innsikt i omfanget av mulighetene i målmarkedet ved å undersøke markedsstørrelse og dekningsoptimalisering.

End-customer Value Proposition by Competencies

Ved å dele vår innsikt i hvordan verdiforslag kan imøtekomme kundenes behov, hjelper vi deg med å definere verdiforslag til sluttbruker basert på kompetanseområde, slik at du kan oppdage nye muligheter.

Business Enablement and Transformation Programmes

Et støtteprogram som hjelper deg med å implementere markedsstrategiene slik at du kan utvide virksomheten til nye markedsområder.

Business Modelling & ROI Calculator

Økonomisk modellering som viser hvilken forretningsmodell som kreves for rask avkastning på investeringen og forventet tidsramme for profit.



COLLABORATE

Vi deler innhold, kunnskap, opplæring og markedsføringsinnsikt med deg, slik at vi sammen kan definere målene våre og bygge en bedre virksomhet sammen ved hjelp av følgende verktøy:

Partner Business Plan

Vi setter sammen opp en forretningsplan med forretningsmål, som evalueres jevnlig.

HR & Finance Advisory

Canons spesialister er tilgjengelige for å hjelpe deg med ulike problemer innen HR og økonomistyring.

Partner Programme Journey & Dashboard

En dokumentert prosess som forklarer de ulike valgene du kan ta, og hvordan du planlegger din partnerprogramreise.



EXPAND

Canon kan hjelpe deg med å utvide virksomheten ved å hjelpe deg med å skille deg ut fra konkurrentene og skape etterspørsel. Vi hjelper deg også med å få fart på markedsførings- og salgsaktivitetene med følgende ressurser:



Demand Generation & Lead Management Process

En pakke med tjenester for generering av etterspørsel, som drar veksler på Canons prosesser og ekspertise innen markedsføring.

MaaS Programme

Et tilbud som er tilgjengelig for Platinum-partnere, og gir mulighet til å sette ut gjennomføringen av felleskampanjer.

MDF Guidelines

Vi investerer i våre partnere og med vårt Marketing Development Fund (MDF) får du hjelp til å utvikle virksomheten sammen med Canon og nå salgsmålene dine. Finansieringsbeløpet vil variere avhengig av programnivå og forretningsmål.

Incubator Programme

Et program som hjelper deg med å ta steget til neste nivå i partnerprogrammet.



WIN

Få flere muligheter med Canon. Vi hjelper deg med å maksimere og vinne salget ved hjelp av følgende verktøy:

Sales Behaviour Training & Enablement

En pakke med tilpasset salgsopplæring med fokus på kundenes behov.

Competency Training & Enablement

Et opplæringstilbud med fokus på kompetanseområder og verdiforslag.

Deal Registration

En prosess for tilbudsregistrering og et sett med regler som hjelper deg med å lykkes med salget.



STREAMLINE

Canon kan hjelpe deg med å redusere administrasjonsbyrden, slik at du kan fokusere på målene dine. Til dette tilbyr vi følgende verktøy:



Service Capability & Efficiency Roadmap

Et sett med verktøy og tjenester som gir enklere distribusjon av tjenester.

Service Enablement

En tjenestekatalog som hjelper deg med å forbedre effektiviteten og skape vekst i virksomheten.

Service Training Programme

En pakke med opplæringsprogrammer som dekker ulike sider av tjenestevirksomheten, både tekniske og kommersielle, med fokus på forbedring av driftseffektivitet og økonomi.

DEL 2

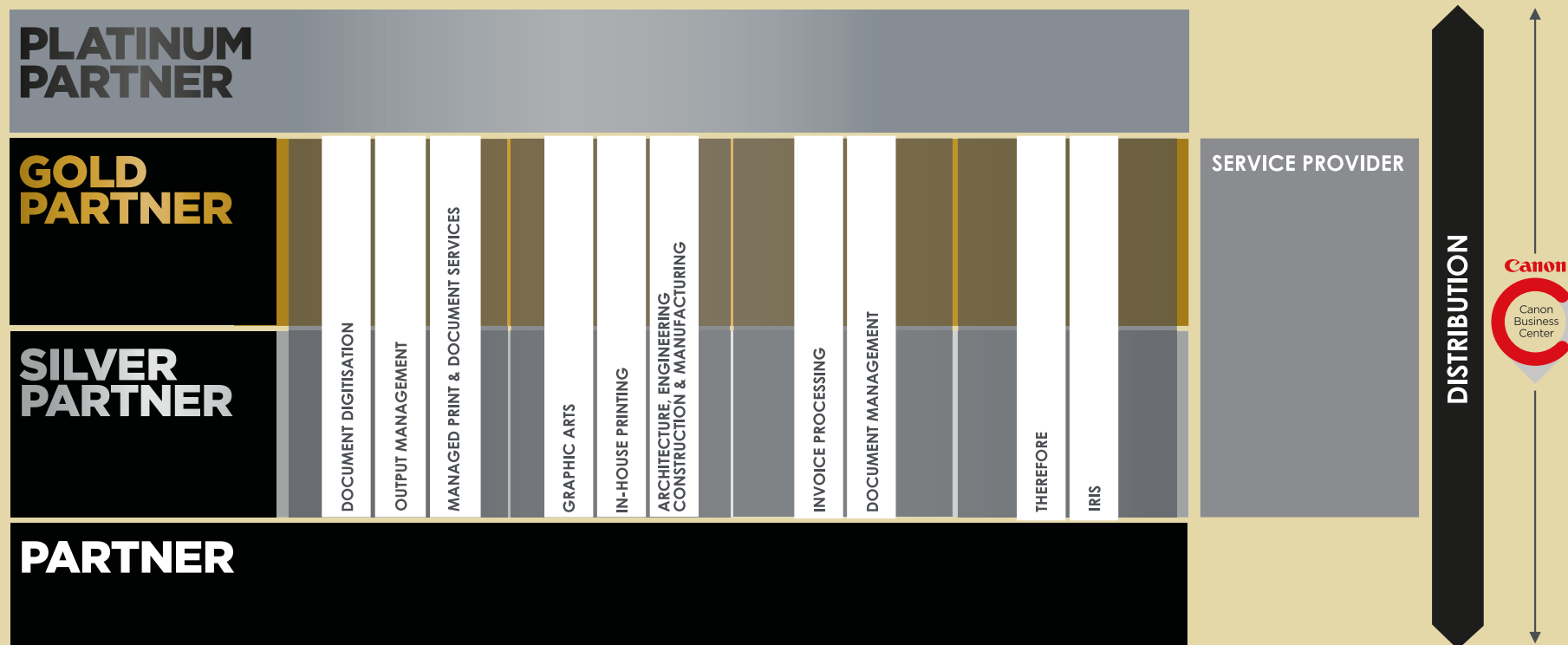
PROGRAMSTRUKTUR

Canons nye program er utviklet for å gi deg en tydelig strukturert reise som legger til rette for vekst, gir prestasjons- og ekspertisebaserte fordeler og fokus og synlighet for måling av suksess.



PARTNERPROGRAMMET

OVERSIKT OVER OPPBYGGING



PROGRAMFUNKSJONER

Funksjonene i Canons partnerprogram er løsningsorienterte, gjenspeiler behovene og kravene til kundene dine og kartlegger vekstpotensialet ditt

Sertifiseringer

Det nye partnerprogrammet har fire nivåer, basert på inntekt og kompetanse innenfor tre kategorier. Sertifisering tildeles etter kompetanse. Det er en nedre inntektsgrense for hvert kategorinivå. Gold- og Silver-nivåene tilordnes per kategori.

Partnere på alle nivåer kan kjøpe produkter direkte fra Canon eller kjøpe tilgjengelige produkter indirekte gjennom distributørnett.

Partnere som administreres av distributør

Partnere som administreres av distributør og ikke av en Canon kundeansvarlig, registreres på Canons partnerportal med minimum datakrav.

Canon Business Centres (CBC)

Canon Business Centre er vårt øverste partnernivå. Vi jobber med et nytt CBC-program, som vil være tilpasset dette programmet.

Ekstra programkategorier for teknologi- og servicepartnere

Teknologiløsninger

Partnere som spesialisere seg på løsningssalg, inkludert Canon Solutions, uten salg av maskinvare. Partnernivået i denne kategorien refererer til partnere som utvikler applikasjoner til Canon-enheter.

Serviceleverandør

Partnere som spesialisere seg på service, uten salg av maskinvare i visse regioner.

Rabatter og Marketing Development Fund (MDF)

En sentral del av partnerprogrammet er et resultatbasert belønningssystem. Marketing Development Funds og rabattstrukturen defineres lokalt i hvert enkelt land. Kontakt det lokale Canon-kontoret for mer informasjon om disse strukturene.





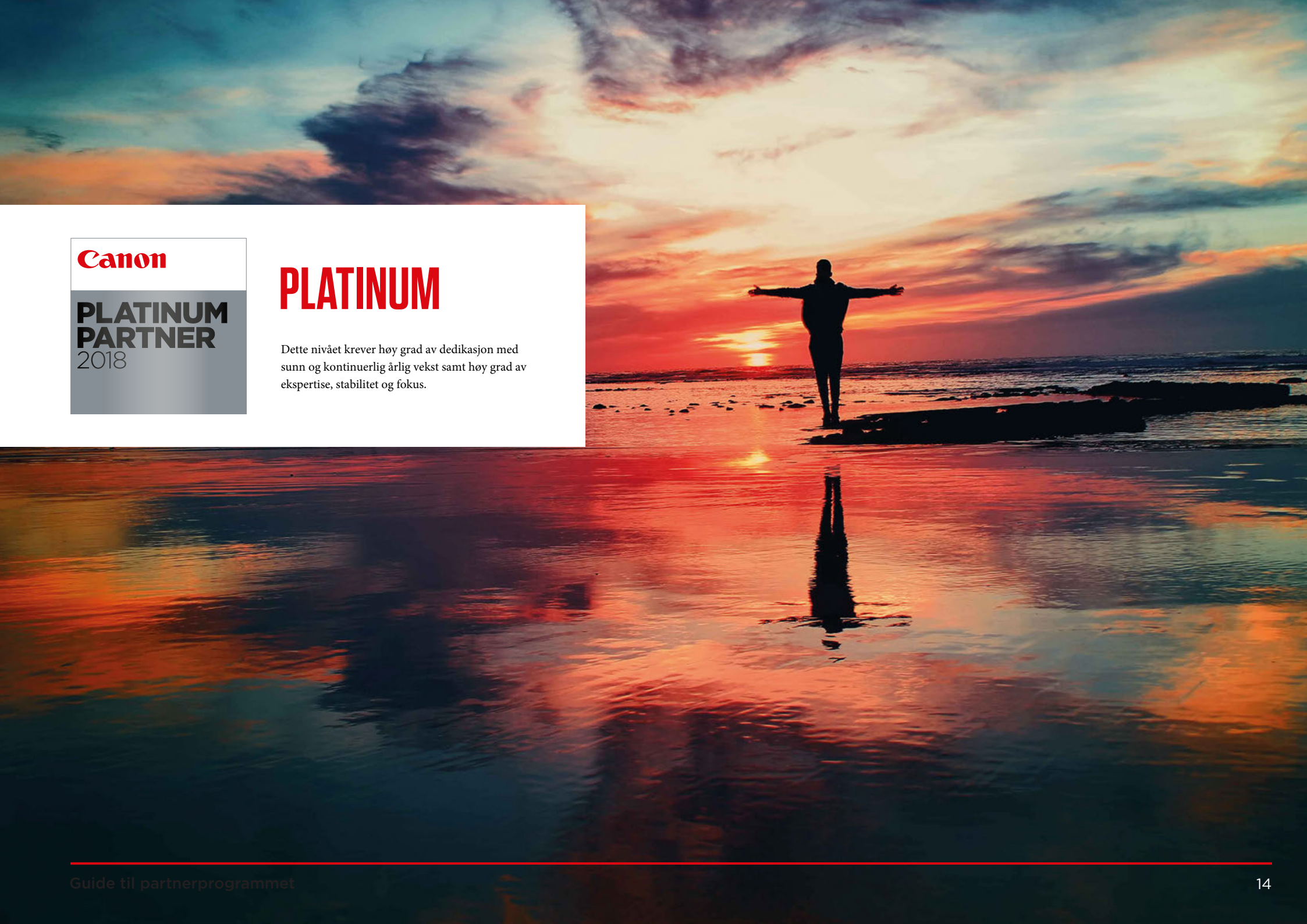
DEL 3

FORDELER OG KRAV PÅ DE ULIKE NIVÅENE

Vi tilbyr alle partnere et støtte-, opplærings- og realiseringsprogram som dekker de fem grunnpilarene i partnerprogrammet: Diversify, Collaborate, Expand, Win og Streamline.

Når du avanserer til neste programnivå, får du tilgang til nye og mer avanserte verktøy og ressurser samt ekstra økonomisk støtte fra Canon for å benytte dem.





Canon

**PLATINUM
PARTNER**
2018

PLATINUM

Dette nivået krever høy grad av dedikasjon med sunn og kontinuerlig årlig vekst samt høy grad av ekspertise, stabilitet og fokus.

VEIEN TIL PLATINUM

Platinum-partnere får en omfattende fordelspakke, inkludert eksklusiv tilgang til initiativer for markedsføring som tjeneste og planlegging av markedsstrategi.

Platinum

- Gold-nivå i to kompetanser
- Minimum inntektsmål med 3-års forretningsplan
- Minimumskrav til opplærte ressurser – kompetanse/service
- Deltakelse i undersøkelser av kundetilfredshet

Generelle forutsetninger

Abonnement på Canons partnerprogram og Canons partnerportal	✓
Retningslinjer for merke	✓
Forretningsplan for partner	✓
Kontrakt med Canon NSO/RSO eller kjøp gjennom sertifisert distributør	✓
Service/støtte direkte fra Canon eller autorisert indirekte service/støtte (via tredjepart)	✓

Forklaring

✓ = Tilgjengelig

✓✓ = Tilgjengelig med ekstra støtte

Diversify

Market Potential and GTM Model	✓✓
End-Customer Value Proposition by Competencies	✓✓
Business Enablement & Transformation Programmes	✓✓
Business Modelling & ROI Calculator	✓✓

Collaborate

Partner Business Plan	✓
QBR Structure and Process	✓
HR & Finance Advisory	✓
Partner Programme Journey and Dashboard	✓

Expand

Demand Generation & Lead Management Process	✓
MaaS Programme	✓✓
MDF Guidelines	✓✓

Win

Sales Behaviour Training & Enablement	✓✓
Competency Training & Enablement	✓
Deal Registration	✓

Streamline

Service Capability and Efficiency Roadmap	✓✓
Service Enablement	✓✓
Service Training Programme	✓✓



Canon

**GOLD
PARTNER**
2018

GOLD

Gold-nivået krever sunn og kontinuerlig årlig vekst, høy grad av ekspertise og deltakelse i våre undersøkelser av kundetilfredshet.

VEIEN TIL GOLD

Gold-partnere får en rekke fordeler, som avansert støtte til kompetanseutvikling og forretningsmodellering.

Gold

- Minimum 1 kompetanse
- Minimum inntektsmål, med årlig forretningsplan
- Minimumskrav til opplærte ressurser – kompetanse/service
- Deltakelse i undersøkelser av kundetilfredshet

Generelle forutsetninger

Abonnement på Canons partnerprogram og Canons partnerportal	✓
Retningslinjer for merke	✓
Forretningsplan for partner	✓
Kontrakt med Canon NSO/RSO eller kjøp gjennom sertifisert distributør	✓
Service/støtte direkte fra Canon eller autorisert indirekte service/støtte (via tredjepart)	✓

Forklaring

✓ = Tilgjengeig

✓✓ = Tilgjengelig med ekstra støtte

Diversify

Market Potential and GTM Model	✓✓
End-Customer Value Proposition by Competencies	✓✓
Business Enablement & Transformation Programmes	✓✓
Business Modelling & ROI Calculator	✓✓

Collaborate

Partner Business Plan	✓
QBR Structure and Process	✓
HR & Finance Advisory	✓
Partner Programme Journey and Dashboard	✓

Expand

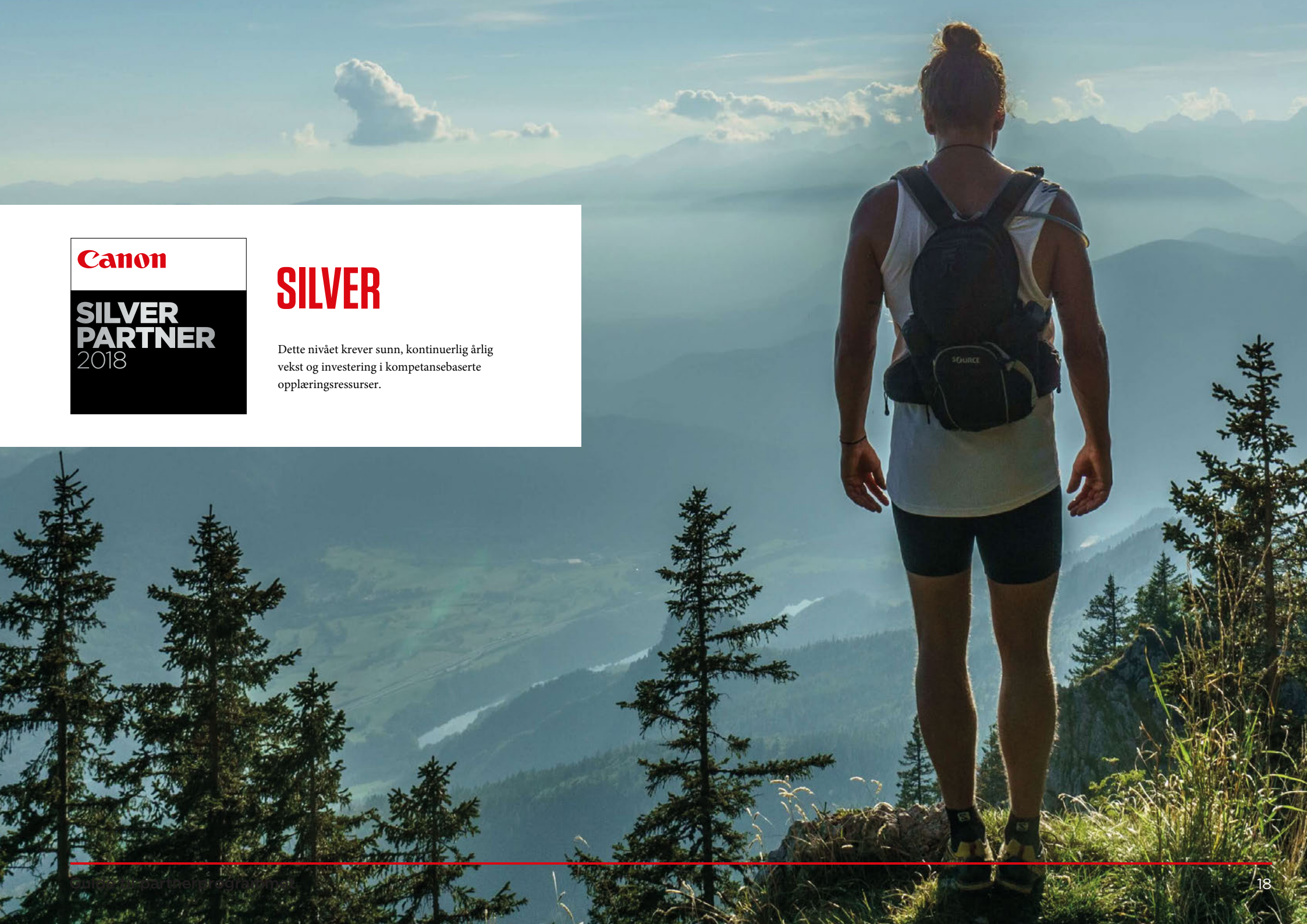
Demand Generation & Lead Management Process	✓
MDF Guidelines	✓✓

Win

Sales Behaviour Training & Enablement	✓✓
Competency Training & Enablement	✓✓
Deal Registration	✓

Streamline

Service Capability and Efficiency Roadmap	✓✓
Service Enablement	✓✓

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

Canon

**SILVER
PARTNER
2018**

SILVER

Dette nivået krever sunn, kontinuerlig årlig vekst og investering i kompetansebaserte opplæringsressurser.

VEIEN TIL SILVER

Silver-partnere får en rekke verktøy og fordeler, inkludert støtte til kompetanseutvikling og rådgivende salgsaktivering.

Silver

- Minimum 1 kompetanse
- Minimum inntektsmål med årlig forretningsplan
- Minimumskrav til opplærte ressurser – kompetanse/service

Generelle forutsetninger

Abonnement på Canons partnerprogram og Canons partnerportal	✓
Retningslinjer for merke	✓
Forretningsplan for partner	✓
Kontrakt med Canon NSO/RSO eller kjøp gjennom sertifisert distributør	✓
Service/støtte direkte fra Canon eller autorisert indirekte service/støtte (via tredjepart)	✓

Forklaring

✓ = Tilgjengelig

✓✓ = Tilgjengelig med ekstra støtte

Diversify

End-Customer Value Proposition by Competencies	✓✓
Business Modelling & ROI Calculator	✓✓

Collaborate

Partner Business Plan	✓
QBR Structure and Process	✓
Partner Programme Journey and Dashboard	✓

Expand

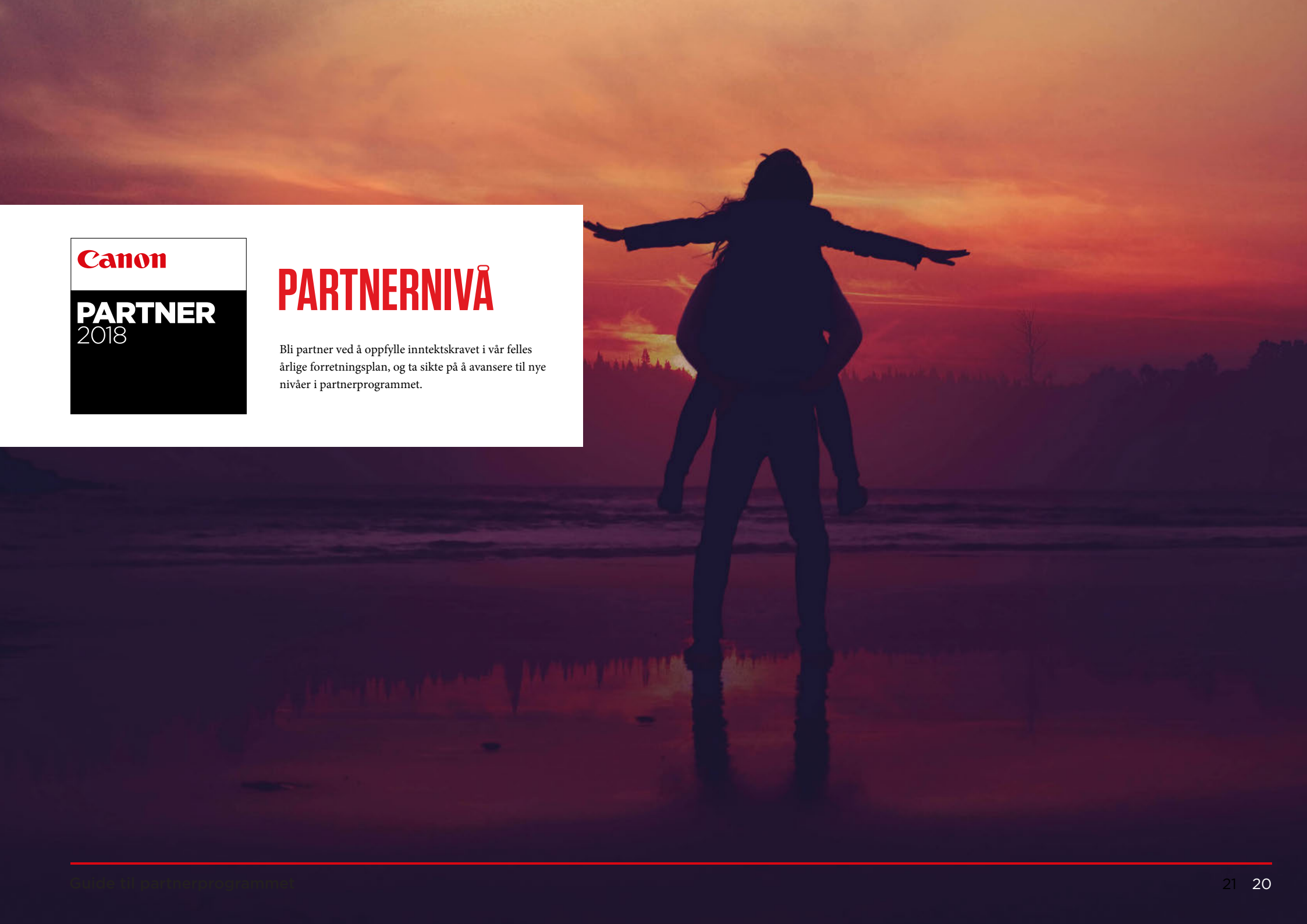
Demand Generation & Lead Management Process	✓
MDF Guidelines	✓✓

Win

Sales Behaviour Training & Enablement	✓✓
Competency Training & Enablement	✓✓
Deal Registration	✓

Streamline

Service Capability and Efficiency Roadmap	✓✓
Service Enablement	✓✓

A full-page background image showing a silhouette of an adult carrying a child on their shoulders. They are standing on a beach at sunset, with their arms outstretched. The sky is a vibrant orange and red, and the ocean waves are visible in the background. The scene is reflected in the wet sand.

Canon

PARTNER
2018

PARTNERNIVÅ

Bli partner ved å oppfylle inntektskravet i vår felles årlige forretningsplan, og ta sikte på å avansere til nye nivåer i partnerprogrammet.

SLIK BLIR DU PARTNER

Som partner får du tilgang til en rekke grunnleggende verktøy og ressurser, blant annet et eget inkubatorprogram som legger til rette for virksomhetsvekst innenfor partnerprogrammets rammeverk.

Partner

- Minimum inntektsmål med årlig forretningsplan

Generelle forutsetninger

Abonnement på Canons partnerprogram og Canons partnerportal	✓
Retningslinjer for merke	✓
Forretningsplan for partner	✓
Kontrakt med Canon NSO/RSO eller kjøp gjennom sertifisert distributør	✓
Service/støtte direkte fra Canon eller autorisert indirekte service/støtte (via tredjepart)	✓

Forklaring

✓ = Tilgjengelig

✓✓ = Tilgjengelig med ekstra støtte

Collaborate

Partner Business Plan	✓
QBR Structure and Process	✓
Partner Programme Journey and Dashboard	✓

Expand

MDF Guidelines	✓✓
Incubator Programme for Partners	✓✓

Win

Sales Behaviour Training & Enablement	✓
Competency Training & Enablement	✓
Deal Registration	✓

Streamline

Service Capability and Efficiency Roadmap	✓✓
Service Enablement	✓✓

DEL 4

KOMPETANSER OG APPLIKASJONER

Med Canon som pålitelig veileder drar du nytte av vår markedsinnsikt og får hjelp til å levere verdi til kundene og utvikle inspirerende verdiforslag.



KOMPETANSER OG APPLIKASJONER

Et verdiforslag er et dokumentert forslag som forklarer hvordan du som Canon-partner kan imøtekomme kundenes behov og hjelpe dem med å nå målene de har satt seg.

Som du ser i tabellen på siden er nøkkelkompetansene gruppert i tre kategorier: optimalisering av forretningsprosesser, grafisk bransje og produksjonsutskrift og kontorløsninger.

Hver kompetanse er rettet mot en bestemt kundemålsetting og leveres gjennom en rekke applikasjoner, som inkluderer en kombinasjon av maskinvare, programvare og tjenester.

Kompetanser	Applikasjoner
Dokumentdigitalisering	Dokumentdigitalisering
	Tilrettelegging for mobilt kontor
	Kontorsikkerhet
Utskriftsstyring	Effektiv dokumentutskrift
Administrerte utskrifts- og dokumenttjenester	Administrerte utskriftstjenester
Grafisk bransje	Utskrift av direkterekklame
	POS- og plakatutskrift
	Utskrift av innendørsdisplay
	Utskrift av utendørsdisplay
	Grafisk bransje
	Kampanjeadministrasjon
	Behovsbetinget kommunikasjon
	Utskrift av interiørdekor
Hustrykkerier	Foto- og kunstutskrift
	Behovsbetinget dokumentproduksjon
AEC&M	Intern CAD/GIS-utskrift
	AEC-prosjektsamarbeid
Fakturabehandling	CAD/GIS-produksjonsutskrift
Fakturabehandling	Fakturabehandling
Dokumentbehandling	Dokumentbehandling

DOKUMENT-DIGITALISERING

Ved å utvikle denne kompetansen kan du hjelpe kundene med å gjøre dokumentbehandlingen mer produktiv og effektiv.

Med våre teknologier for digitalisering av dokumenter som konverterer papirdokumenter til elektroniske bilder, vanligvis ved hjelp av skannere eller multifunksjonsprodukter, kan bedriften dele informasjon internt på en mer effektiv, sikrere og bedre måte.

Med denne løsningen kan kundene:

- Samarbeide bedre og øke produktiviteten.
- Redusere driftskostnadene.
- Sikre samsvar med nye sikkerhetsbestemmelser.
- Skape vekst i bedriften og maksimere fortjenesten.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Bruk Canons ekspertise og opplæringsressurser til å utarbeide tilbudet ditt rundt kundens mest kritiske behov. Sett sammen en egen tilpasset portefølje av maskinvare, programvare og tjenester. Denne sertifiseringen krever dokumentert kompetanse innen følgende kundeapplikasjoner: dokumentdigitalisering, tilrettelegging av mobilt kontor og kontorsikkerhet.



UTSKRIFTSSTYRING

Med denne kompetansen kan du hjelpe kundene med å effektivisere utskriftsprosessene og forbedre kundenes fokus på skannede data.

Med vår teknologi for utdataadministrasjon kan kundene skanne, behandle og lagre dokumenter digitalt, slik at medarbeiderne kan skrive ut på en sikker måte på en hvilken som helst enhet i bedriften.

Med denne løsningen kan kundene:

- Forenkle nettverksbaserte utskriftssystemer.
- Forbedre effektiviteten og produktiviteten.
- Øke sikkerheten og beskytte konfidensiell bedriftsinformasjon ved hjelp av personlig pålogging.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Bruk Canons ekspertise og opplæringsressurser til å utarbeide tilbudet ditt rundt kundens mest kritiske behov. Sett sammen en egen tilpasset portefølje av maskinvare, programvare og tjenester. Denne sertifiseringen krever dokumentert kompetanse på effektiv dokumentutskrift



ADMINISTRERTE UTSKRIFTS- OG DOKUMENTTJENESTER

Ved å utvikle denne kompetansen kan du hjelpe kundene med å effektivisere dokumentprosessene og forenkle administrasjonen av utskriftssystemene og nettverkene.

Våre løsninger leveres via en gruppe ITIL-baserte tjenester og prosesser som styres av leverandøren på vegne av kunden, og som identifiserer og løser eventuelle problemområder i forbindelse med administrasjon av utskrifts- og skannerrelaterte forretningsprosesser.

Med Canons administrerte utskrifts- og dokumenttjenester kan kundene:

- Forenkle utskriftstjenesten og redusere ventetiden.
- Redusere utskriftskostnadene og forbedre bærekraften.
- Øke produktiviteten ved å identifisere ineffektivitet og forbedre tjenestene som tilbys.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Bruk Canons ekspertise og opplæringsressurser til å utarbeide tilbudet ditt rundt kundens mest kritiske behov. Sett sammen en egen tilpasset portefølje av maskinvare, programvare og tjenester. Denne sertifiseringen krever dokumentert kompetanse innen administrerte utskrifts- og dokumenttjenester.



GRAFISK BRANSJE

Formålet med denne kompetansen er å hjelpe kundene med å oppdage nye applikasjonsmuligheter og vekstmarkeder, slik at de kan utnytte utskriftens mange muligheter.

Med Canons omfattende tilbud til grafisk bransje kan kundene dine utvikle nye inntektsstrømmer og sikre seg lønnsom langsiktig vekst. Du kan tilby verktøyene og ekspertisen kundene trenger for å nå målene sine, uansett hvilke ambisjoner de har for virksomheten. Med din kunnskap kombinert med Canons produkter og ekspertise kan du møte kundenes behov ved å tilby et bredt spekter av bruksområder, inkludert markedsføring, forlagsvirksomhet og interiørdekor.

Med Canons løsninger for grafisk bransje kan kundene:

- Optimalisere arbeidsflytene for utskrift.
- Øke effektiviteten ved å bruke en mer fleksibel produksjonsprosess.
- Tilby behovsbetinget og personlig tilpasset dokumentproduksjon.
- Skape nye inntektsstrømmer.
- Skille seg ut fra konkurrenten ved å tilføre merverdi i tjenestene og teknologien for profesjonell utskrift.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Vårt tilbud til grafisk bransje dekker et stort spekter av maskinvare, programvare og tjenester og leveres gjennom følgende kundeapplikasjoner: direkteklame, POS- og plakatutskrift, utskrift av innendørsdisplay, utskrift av utendørsdisplay, kampanjeadministrasjon, behovsstyrt kommunikasjon, utskrift av interiørdekor og kunst- og fotoutskrift. Du kan kombinere tilbudet til grafisk bransje med andre løsninger, avhengig av kundens spesifikke behov.



HUSTRYKKERIER

Med denne kompetansen kan du hjelpe kundene med raskere produksjonstid og nye applikasjonsmuligheter, slik at de kan promotere og øke egenverdien sin i organisasjonen.

Med vårt tilbud til hustrykkerier kan kundene levere nye tjenester og nå målene sine. Med hjelp av din kunnskap og Canons produkter og erfaring kan du imøtekomme kundenes behov med en rekke applikasjonsmuligheter, for eksempel markedsføring og forlagsvirksomhet.

Med denne løsningen kan kundene:

- Optimere arbeidsflytene for utskrift.
- Øke effektiviteten ved å bruke en mer fleksibel produksjonsprosess.
- Tilby behovsbetinget dokumentproduksjon til organisasjonen.
- Leverer nye tjenester og applikasjoner.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Vår hustrykkeriløsning omfatter et spekter av maskinvare, programvare og tjenester og tilbys gjennom følgende kundeapplikasjoner: intern CAD/GIS-utskrift eller behovsbetinget dokumentproduksjon.

Hustrykkeriløsningen kan kombineres med andre løsninger, avhengig av kundens spesifikke behov.



ARKITEKT-, INGENIØR-, KONSTRUKSJONS- OG PRODUKSJONSVIRKSOMHET

Med denne kompetansen kan du hjelpe kundene med å effektivisere kostnadene og arbeidsflytene i prosjekter ved å tilby den nyeste samarbeidsteknologien, som legger til rette for innovasjon og lønnsomhet.

Vår omfattende portefølje for arkitekt-, ingeniør-, konstruksjons- og produksjonsvirksomheter inkluderer en rekke pålitelige og produktive storformatapplikasjoner av høy kvalitet, blant annet DAK-tegninger, GIS-kart og høykvalitets gjengivelser. Med disse verktøyene kan kundene optimalisere designtiden, møte stramme tidsfrister, fremme bærekraftige praksiser og styrke samarbeidet gjennom et integrert system for informasjonsdeling.

Med denne løsningen kan kundene:

- Effektivisere driften.
- Styrke virksomheten og inntektsgenereringen.
- Øke produktiviteten ved å forbedre prosjektsamarbeidet.
- Leverer nye tjenester og applikasjoner.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Vår hustrykkeriløsning omfatter et spekter av maskinvare, programvare og tjenester og tilbys gjennom følgende kundeapplikasjoner: intern CAD/GIS-utskrift eller behovsbetinget dokumentproduksjon. Vårt tilbud til arkitekt-, ingeniør-, konstruksjons- og produksjonsvirksomheter kan kombineres med andre løsninger, avhengig av kundens spesifikke behov



FAKTURABEHANDLING

Med denne kompetansen kan du hjelpe kundene med å endre faktureringsystemene og forbedre pengekontrollen.

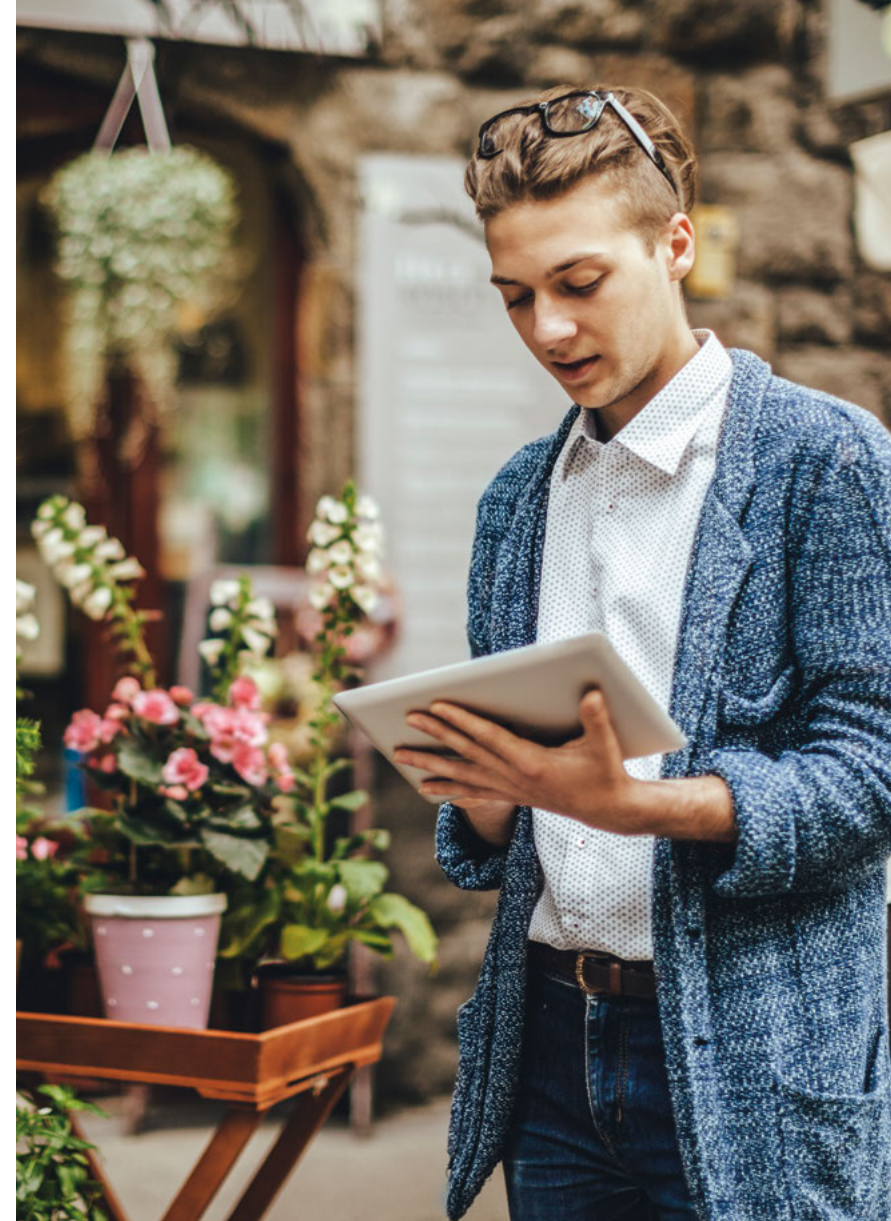
Med våre verktøy for fakturabehandling kan kundene registrere fakturaer, enten som papirdokumenter eller elektroniske filer, og konvertere dem til digitale bildefiler, samtidig som de trekker ut nøkkelopplysninger ved hjelp av teknologi for optisk tegngjenkjenning og indeksering. Informasjonen indekseres automatisk, slik at kundene kan opprette arbeidsflyter for godkjenning av fakturaer og postering i regnskapet.

Med denne løsningen kan kundene:

- Øke sikkerheten og sikre samsvar med nye sikkerhetsbestemmelser ved hjelp av personlig pålogging.
- Øke produktiviteten med raskere fakturabehandling ved hjelp av et automatisert system.
- Forbedre styringen av kontantstrømmen med mer presis fakturaovervåking.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Denne løsningen inkluderer maskinvare, programvare og tjenester og tilbys gjennom vår applikasjon for fakturabehandling. Avhengig av kundens spesifikke behov og prioriteringer, kan du sette sammen en annen løsning for hver kunde, basert på hvordan de ønsker å få automatiseringen levert – via nettskyen, outsourcing, i egne lokaler eller på andre måter.



DOKUMENTBEHANDLING

Med denne kompetansen kan du hjelpe kundene med å endre systemene for behandling og lagring av dokumenter og forbedre informasjonsdelingen

Med våre verktøy for dokumentbehandling kan kundene skanne dokumenter, enten som papirdokumenter eller elektroniske filer, hente ut data ved hjelp av teknologi for optisk tegngjenkjenning og konvertere dem til digitale formater som PDF eller TIFF.

Dataene som er hentet fra dokumentene kan indekseres for automatisk arkivering og kategorisering av dokumentene. Dette gir kundene mulighet til å utvikle effektive arbeidsflyter for ytterligere styring av forretningsprosesser.

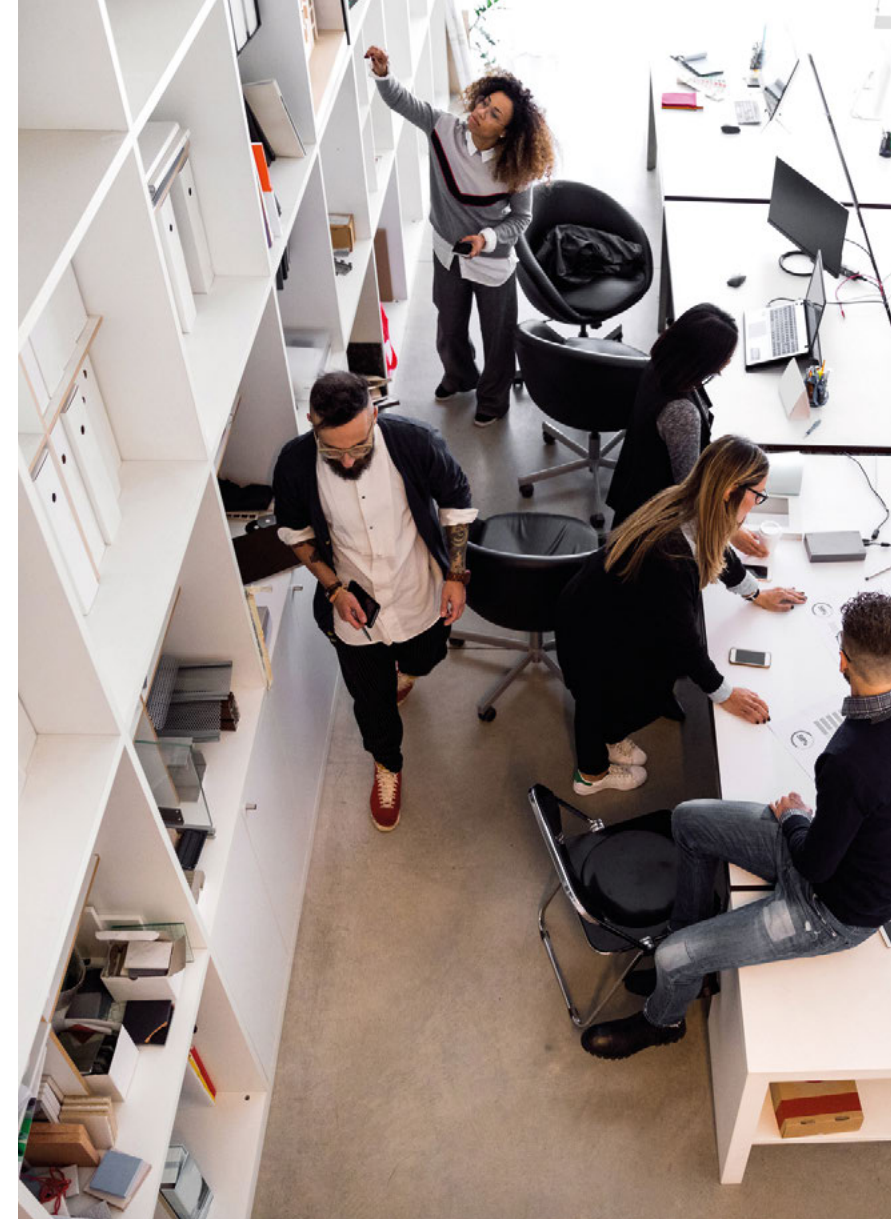
Du kan illustrere nytten av denne løsningen ved å vise til den nye personvernforordningen, som er en viktig pådriver for at bedrifter bør gå gjennom retningslinjene de har for behandling og lagring av dokumenter. Canon kan her tilby verktøy som gjør det raskere å finne dokumenter og viktig informasjon, og som i tillegg har funksjoner for å angi lagringspolicyer slik at dokumentene kun beholdes der det er nødvendig.

Med Canons løsning for dokumentbehandling kan kundene:

- Minske behovet for fysisk lagringsplass og redusere miljøpåvirkningen.
- Øke produktiviteten ved å sikre at dokumentene og informasjonen er tilgjengelig når og der kunden trenger den.
- Øke sikkerheten og sikre samsvar med nye sikkerhetsbestemmelser ved hjelp av personlig pålogging.

Hvordan tilbyr du dette til kundene?

Denne løsningen inkluderer maskinvare, programvare og tjenester og tilbys gjennom vår applikasjon for dokumentbehandling. Avhengig av kundens spesifikke behov og prioriteringer, kan du sette sammen en annen løsning for hver kunde, basert på hvordan de ønsker å få automatiseringen levert – via nettskyen, outsourcing, i egne lokaler eller på andre måter.



DEL 5

PARTNER- REISEN

Vi ønsker å tilby alle våre partnere en sømløs, integrert reise som er fordelaktig for begge parter. Om du er eksisterende eller ny partner, får du den samme profesjonelle opplevelsen hos Canon, uavhengig av hvor du befinner deg i prosessen.



PARTNERREISEN

EKSISTERENDE PARTNERE

Her er noen sentrale trinn for et vellykket partnersamarbeid med Canon – fra innmelding i programmet til langsiktig samarbeid.

* Se neste side om du ønsker å utvide til nye områder

1. Forretningsplanlegging

Vi identifiserer hvilke områder du kan fokusere på for å avansere gjennom programnivåene og/eller gir deg råd om hvordan du kan utvide porteføljen for å nå forretningsmålene dine. Vi går gjennom forretningsplaner, logger KPI-er og salgsprestasjoner.

2. Innmelding

Når kundeansvarlig har bekreftet sertifiseringsnivået ditt, får du:

- En velkomstmelding på e-post med detaljer om programnivået.
- Tilgang til Canons partnerportal og ressurser for salg av og service på Canon-løsninger i samsvar med det nye nivået.

3. Markedsførings- og salgsstrategi

- Vi hjelper deg med å tilpasse markedsførings- og salgsstrategiene dine.
- Vi gir deg en innføring i opplæringsmodulene og sertifiseringene du har tilgang til, inkludert opplæring i salg, markedsføring og Canon-portalen.

4. Evaluering

Du og kundeansvarlig har regelmessige evalueringer for å logge markedsførings-, salgs- og serviceprestasjoner, vurdere partnerprogramnivået og produktporteføljen og diskuterer mulighetene for videreutvikling av partnersamarbeidet. Du svarer også på undersøkelser som gir Canon tilbakemeldinger på partnersamarbeidet.

5. Belønning

Du får mulighet til å avansere til neste nivå i programmet basert på salgsprestasjoner og vekstpotensial.

PARTNERREISEN

NYE PARTNERE

Fra innledende møte og innmelding, til den kontinuerlige administrasjon av relasjonen – det finnes noen sentrale trinn for å lykkes med partnersamarbeidet. Viktige suksessfaktorer:

- Et tydelig verdiforslag med løsninger som dekker partnerens behov.
- Fokus på markedsmuligheter og vekst for partnerne.
- Tydeliggjøring av hvilke utvidelsesmuligheter som finnes for partnerne.
- Kvantifiserbare langsiktige økonomiske mål.

1. Mulighet

Partnerne er kjent med Canons merke og løsninger, men selger et begrenset utvalg/ingen av Canons produkter eller tjenester.

2. Behov

For å møte markedsetterspørselen ser partnerne etter leverandører (eller Canon kontakter dem) for å få informasjon om Canons løsninger og hvordan Canon kan oppfylle virksomhetens målsettinger og kundenes behov.

3. Oppdag

En Canon-representant gir partneren en innføring i hvordan Canons tilbud kan skape vekst i virksomheten. Partneren diskuterer hva de trenger, det lokale markedet og kapasitetsbehov basert på målene de har satt seg.

4. Vurder

Partneren får et innblikk i Canons partnerprogram og hvordan verdiforslaget kan støtte målene til virksomheten.

5. Definer

Canon utarbeider et skreddersydd forslag og en forretningsplan med løsnings- og tjenestetilbud og prisoversikt.

6. Forhandle

Vi finjusterer vår felles forretningsplan med Canon og gir tilbakemelding på avtalevilkårene.

7. Innmelding

Når partnersamarbeidet er inngått, (avtale signert med RSO/NSO eller sertifisert distributør), får partneren følgende:

- En velkomstmelding på e-post med detaljer om programnivået.
- Tilgang til Canons partnerportal og ressurser for salg av Canon-løsninger.
- En egen kundeansvarlig.

Definere KPI-er for prestasjonsvurderinger Få en opplæringsplan

- For å logge prestasjoner og identifisere fokusområder for oppgradering til neste nivå i partnerprogrammet.

Utarbeidelse av felles forretningsplan

- Utarbeidelse av en tolv måneders forretningsplan i fellesskap for å kvantifisere partnerens forretningspotensial, samt angi tidsplan for evalueringer for å opprettholde eller oppgradere partnerens programnivå og samtidig maksimere lønnsomhetsveksten i virksomheten. Arbeid med å justere strategier og forventninger.

- Inneholder informasjon om opplæringsmodulene og sertifiseringene partneren har tilgang til, inkludert opplæring i salg, markedsføring og Canon-portalen.

KONTINUERLIG PARTNERRELASJON

Canon tilbyr partnerne kontinuerlig støtte for å styrke og videreutvikle partnersamarbeidet og sikre forretningsvekst og kundetilfredshet på alle stadier i partnerreisen. Viktige suksessfaktorer:

- Skreddersydd rådgivning og bransjespesifikk ekspertise tilpasset partnerens virksomhet.
- Regelmessige evalueringer som utføres med kundeansvarlig og serviceleder.
- En enkel forretningsplan.
- Differensiert støtte og belønning basert på partnernivå.
- Egne kontaktpunkter per område (markedsføring, salg, teknisk støtte).

1. Forretningsplanlegging

- Canon og kundeansvarlig går gjennom både de kortsiktige og langsiktige forretningsplanene for å logge KPI-er og salgsprestasjoner.
- Canon og kundeansvarlig diskuterer salgspregoser for neste syklus, eventuelle vekstområder og tiltak som kan gjennomføres for å øke lønnsomheten.

2. Markedsførings- og salgsstrategi

- Partneren får hjelp av Canon med å tilpasse markedsførings- og salgsstrategiene.

3. Evaluering

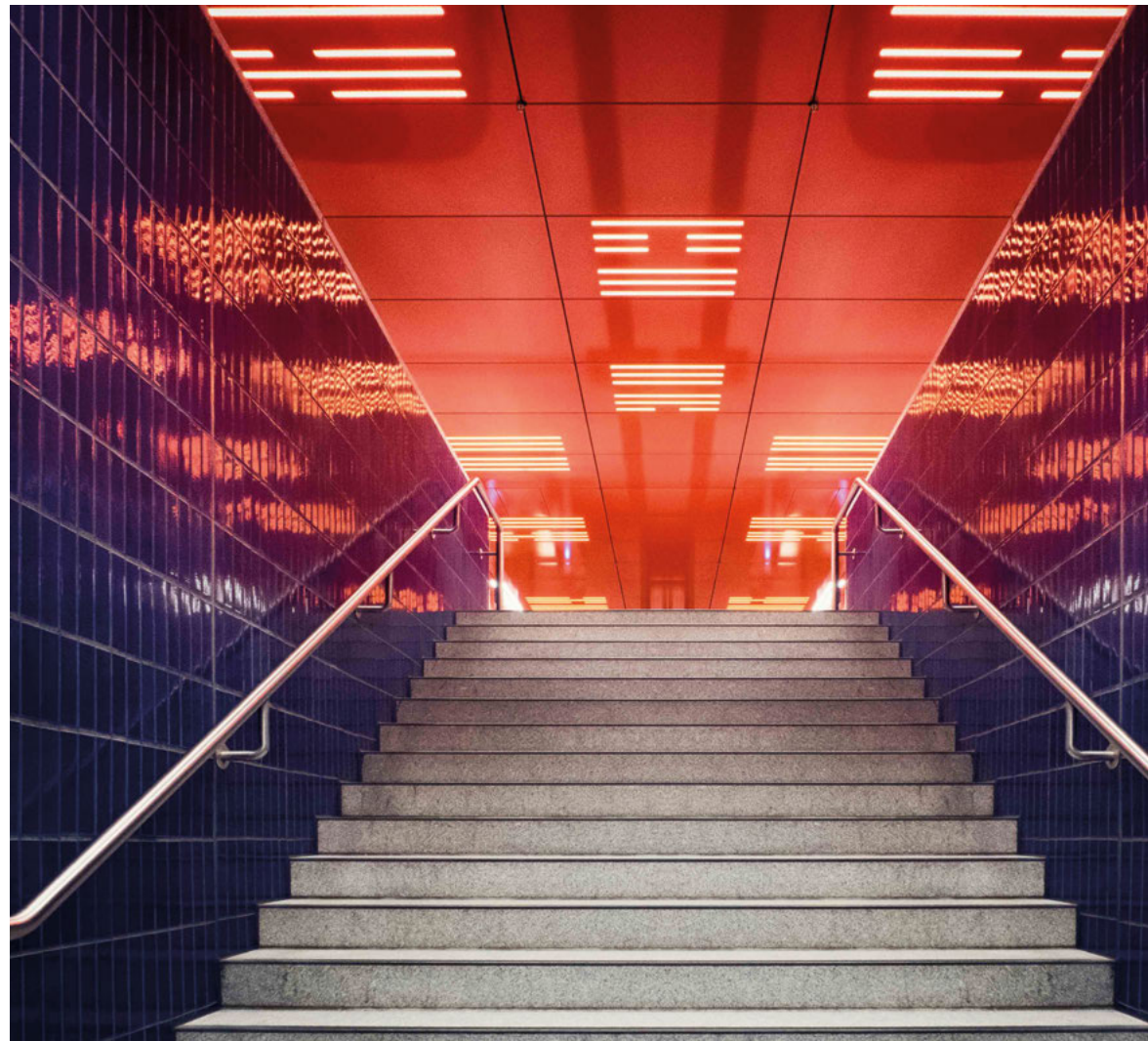
- Partneren gjennomfører regelmessige evalueringer med kundeansvarlig for å logge markedsførings-, salgs- og serviceprestasjoner, vurdere partnerprogramnivået og produktporteføljen, samt diskutere mulighetene for videreutvikling av partnersamarbeidet. Partneren svarer også på undersøkelser som gir Canon tilbakemeldinger på partnersamarbeidet.

4. Belønning

Canon belønner partnerne for gode salgsprestasjoner og vekstpotensial, og de får mulighet til å avansere til neste nivå i partnerprogrammet.

DEL 6

NØKKELRESSURSER



PARTNERPORTAL

Canons partnerportal er utviklet for at du skal ha alt du trenger til å samhandle med kundene gjennom hele kjøpsreisen. Du navigerer raskt og enkelt på portalen, der du kan administrere ulike oppgaver i forbindelse med salg av Canons produkter og løsninger, finne og laste ned ressurser og lage personlig tilpassede markedsføringskampanjer.

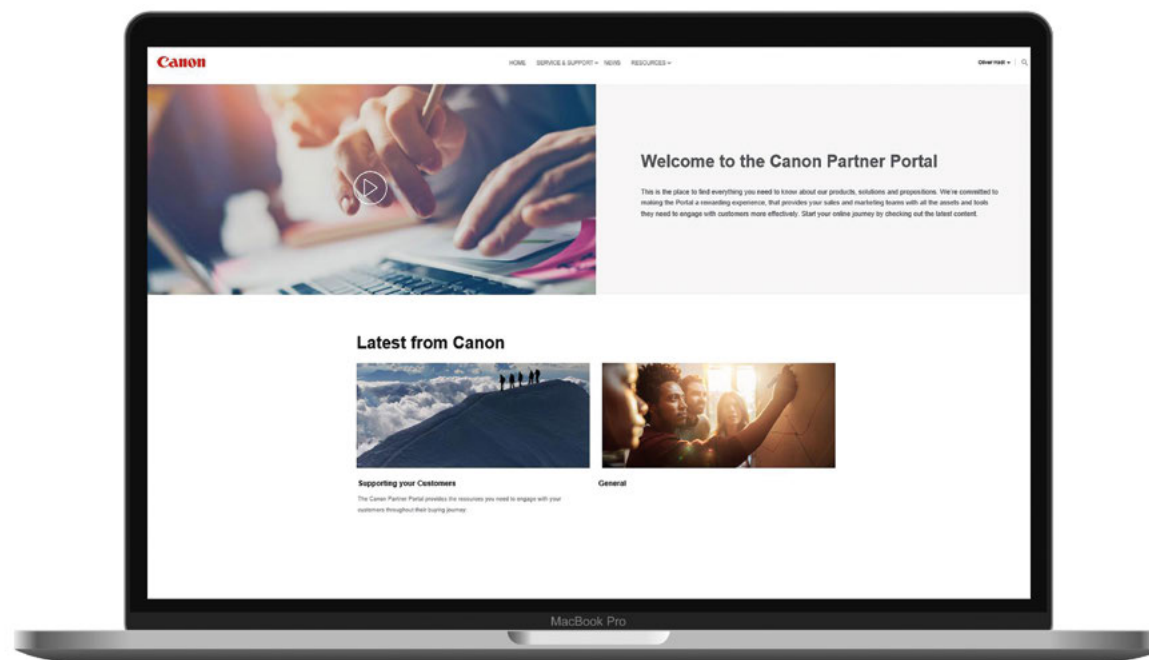
Under Resources finner du alt du trenger for å lykkes med Canon, blant annet verktøy du kan bruke, og innhold du kan dele med kundene.

I Services and Support finner du koblinger og ressurser som gjør det enklere for serviceteamene å tilby førsteklasses kundestøtte.

På News-siden finner du oppdateringer om Canons nyeste initiativer og informasjon om endringer vi gjør på partnerportalen.

Vi ønsker å videreutvikle partnerportalen i tråd med dine behov, så hvis det er noe du savner på siden, så er det bare å gi oss beskjed!

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



PARTNER LEARNING HUB

Partner Learning Hub, et nytt opplæringscenter for partnere, er en av hovedfordelene med det nye partnerprogrammet. Her har vi samlet et omfattende utvalg av opplæringsressurser som dekker hele Canons produktutvalg.

Vi ønsker å gi deg:

- En tydelig plan som viser hvordan selgere, servicerepresentanter og teknikere kan få sertifisering gjennom en serie korte kurs, som er tilgjengelige i Learning Hub.
- Tilgang til opplæringsressurser, i det formatet og stilen du foretrekker, som gjør det enklere for medarbeiderne dine å jobbe sammen for å få større innsikt i Canons tilbud.
- Nye programmer som gir deg mulighet til å utvikle salgsferdighetene dine ved hjelp av salgsfokuserte kurs som gjør deg bedre rustet til å bli en vinner i markedet.
- Andre opplæringsressurser og kurs innen ledelse, økonomi og HR som hjelper medarbeiderne dine med å lykkes i en rekke ulike roller.





SEE THE BIGGER PICTURE

Mange takk igjen for din interesse i vårt nye partnerprogram.

Dersom du har noen spørsmål er det bare å ta kontakt med din lokale kundeansvarlig som gjerne gir deg ytterligere detaljer og støtte.

Og glem ikke - for mer informasjon om vårt partnerprogram, for innmelding og tilgang til en rekke ressurser - besøk den nye Canon partnerportalen her:

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