



Partnerprogramm



COREL Partnerprogramm

Eine Zusammenarbeit mit Corel lohnt sich! Unser Partnersystem zeigt weiterhin ein robustes Wachstum, die Kunden beziehen ihre Produkte nach wie vor von Partnern. Wir haben viele Programme mit vielen Leistungen und bieten unseren Partnern im Rahmen unserer Partnerschaft die Gelegenheit, neue Kunden zu gewinnen und zusätzliche Einnahmequellen zu erschließen.

Unsere Kreativitäts- und Produktivitätsprodukte sind weltweit über ein Netz international tätiger Distributoren, Wiederverkäufer, Einzelhändler, Endgerätehersteller und Online-Anbieter sowie über unsere weltweiten Websites erhältlich. Unser Partner-Programm bietet unseren Partnern hohe Gewinnmargen und macht den Kunden einige der weltweit bekanntesten und beliebtesten Software-Marken verfügbar.

Gestützt auf 35 Jahre Innovation nimmt Corel eine einzigartige Stellung als Vorkämpfer an der digitalen Front ein. Es ist dieser Anspruch, der heute Technologien liefert, die die Beschränkungen von gestern beseitigen. Werkzeuge für die Zusammenarbeit bringen kreative Talente zusammen. Effiziente Arbeitsabläufe verbessern die Produktionszeiten. Leistungsstarke Produktivitäts- und Virtualisierungslösungen bieten die Möglichkeit, überall produktiv zu sein.

Corel hilft Millionen von Kunden in nahezu allen Ländern der Welt, in kürzerer Zeit bessere und aussagekräftigere Ergebnisse zu erzielen. Das ist die treibende Kraft hinter den Leistungen unserer Produktteams, deren Ziel es ist, die Technologien zu verbessern, auf die unsere Kunden angewiesen sind.

Die Struktur des Partnerprogramms

Unser Partnerprogramm besteht aus drei Stufen mit zunehmenden Leistungen. Auf jeder Stufe haben die Partner Zugriff auf speziell für die jeweilige Stufe entwickelte Programmressourcen und Leistungen.

SILBER. Die Einstiegsstufe in unser Partnerprogramm. Silber-Partner erhalten über unser Partnerportal Zugriff auf eine Fülle von Online-Instrumenten und -Ressourcen.

GOLD. Partner, die unsere technischen und vertrieblichen Anforderungen erfüllt haben. Dazu zählen jährliche Umsatzziele und eine höhere fachliche Qualifikation bei der Arbeit mit den Lösungen von Corel. Gold-Partner profitieren auch vom Zugriff auf Lizenzen, die nicht für den Wiederverkauf bestimmt sind, der Aufnahme in die Partnerlisten auf den Corel-Websites, einem fest zugeordneten Account Manager sowie der Möglichkeit, Werbekostenzuschüsse zu beantragen.

PLATIN. Die höchste verfügbare Partnerstufe. Unsere Platin-Partner haben langjährige Erfahrung mit dem Verkauf von Corel-Lösungen und verpflichten sich zu höheren Umsatzzielen. Zusätzlich zu den anderen Partnerleistungen umfassen die Platin-Leistungen auch den Austausch von Leads und eine Priorisierung im Partnerverzeichnis auf den Websites von Corel.

	SILBER PARTNER	GOLD PARTNER	PLATINUM PARTNER
ANFORDERUNGEN			
Partnerantrag und -bewilligung	✓	✓	✓
Partnervereinbarung		✓	✓
Jährlicher Geschäftsplan	n.z.	Empfohlen	Erforderlich
Vierteljährliche Geschäftsanalyse	n.z.	Empfohlen	Erforderlich
Vertriebliche und technische Zertifizierung (nur zutreffend für Parallels RAS)	n.z.	2	4
Umsatzziele	n.z.	40.000 USD jährlich	100.000 USD jährlich
LEISTUNGEN			
Verkaufstrainings-Webinar auf Abfrage	Kostenlos online	Kostenlos online	Kostenlos online
Live-Verkaufstraining	Vierteljährlich	Vierteljährlich	Vierteljährlich
Zugriff auf das Partnerportal	✓	✓	✓
Unterstützung maßgeschneiderter Abschlussregistrierung	✓	✓	✓
UTM-Codes	✓	✓	✓
Presales-Unterstützung	✓	✓	✓
Technischer Support	✓	✓	✓
Kundendienst	✓	✓	✓
Zugriff auf nicht für den Wiederverkauf bestimmte Lizenzen		✓	✓
Aufnahme in die Partnerlisten		✓	✓
Persönlicher Account Manager		✓	✓
Vorschlagsbasierte WKZ		✓	✓
Austausch von Leads			✓
Priorisierung im Partnerverzeichnis auf der Website			✓

* Kontaktieren Sie Ihren Corel Account Manager. Die Anspruchsberechtigung ist je nach Region unterschiedlich.

Programmeleistungen

Zugriff auf das Partnerportal

Alle Partner sind eingeladen, das Corel Partnerportal zu nutzen! Nach der Aufnahme in das Corel Partnerprogramm erhalten Sie Zugriff auf unser Partnerportal, das eine einfache Möglichkeit bietet, auf Vertriebs- und Marketingressourcen und vieles mehr zuzugreifen:

- Dealregistrierung und Austausch von Leads
- Training und Zertifizierungen (wo zutreffend)
- Vertriebliche und technische Ressourcen
- Marketingmaterialien, Blogs, Fallstudien, Datenblätter und eBooks

Mit einem Klick können Sie rund um die Uhr auf eine umfassende Auswahl von Inhalten zugreifen, die Ihren Erfolg unterstützen.

Vertriebliche und technische Zertifizierung

Das Corel Portfolio umfasst optionale Schulungen, die den Vertriebs- und technischen Mitarbeitern unserer Partner (gegebenenfalls) ermöglichen, zur Erweiterung ihres Verkaufs- und Produktwissens auf Zertifizierungsschulungen zuzugreifen und Online-Tests zu absolvieren. Zu bestimmten Produkten sind technische Zertifizierungen verfügbar und nach Abschluss werden Abzeichen verliehen.

Verkaufstraining

Corel verfügt über einen umfassenden Schulungslehrplan, um den Partnern die für den Verkauf und die Unterstützung von Corel-Produkten notwendigen Kenntnisse zu vermitteln. Über unser Partnerportal sind rund um die Uhr auf Abruf Schulungen zum Selbststudium, Videotutorials und Webinare verfügbar. Auf dem Portal sind Schulungen verfügbar, die den Partnern die Kenntnisse vermitteln, die für den Verkauf und die Unterstützung des ganzen Produkt-Portfolios von Corel erforderlich sind. Wir bieten auch zahlreiche Live-Schulungen an, die auf den Verkauf der Produkte von Corel ausgerichtet sind.

Unterstützung maßgeschneiderter UTM-Codes

Corel stellt Unterlagen dazu bereit, wie eigene URLs zur Bewerbung von Ressourcen und Webinaren von Corel erstellt werden können. Wenn Partner einen UTM-Code erstellen, können sie sich an ihren Channel Account Manager wenden, um ihn darüber zu informieren. Wir werden den Partnern die generierten Leads direkt zukommen lassen.

Dealregistrierung

Das Dealregistrierungsprogramm soll die Zusammenarbeit zwischen Ihnen, unseren Partnern, und Corel verbessern und gleichzeitig Ihre Investitionen schützen. Unser Anspruch ist es, ein faires und transparentes Programm zu bieten, das gewährleistet, dass wir nie gegen unsere Lösungsanbieter antreten, die aktiv in einen Verkaufszyklus eingebunden sind. Es empfiehlt sich, dass Sie alle Deals registrieren, für die Sie Presales-Aktivitäten durchgeführt haben.

Zugriff auf nicht für den Wiederverkauf bestimmte Lizenzen

Wir wissen, wie wichtig technische Demonstrationen für den Absatz von Produkten sind. Unser Programm bietet Ihnen deshalb für Demonstrationszwecke Zugriff auf nicht für den Wiederverkauf bestimmte Lizenzen unserer Produkte. Es handelt sich dabei um Lizenzen für Vollversionen, die Zugriff auf alle Funktionen bieten. Der Zugang zu einer vollständig ausgestatteten Demo-Umgebung ermöglicht es Ihnen, Ihren Kunden die Produkte von Corel auf umfassende und überzeugende Weise zu präsentieren.

Aufnahme in die Partnerlisten

Gold- und Platin-Partner werden in unseren Partnerfinder auf unseren Websites aufgenommen, damit neue Kunden auf sie aufmerksam werden! Im Partnerfinder sind die Partner mit Kontaktinformationen, Adresse und vertriebenen Produkten aufgeführt.

Persönlicher Kundenberater

Gold- und Platin-Partnern erhalten einen fest zugeordneten Channel Account Manager (CAM). Unsere Channel Account Manager sind die Ansprechpartner für alle partnerbezogenen Aktivitäten. Das Ziel der CAM ist es, den Partnern durch die Bereitstellung von Verkaufstrainings, die Besprechung von WKZ-Kampagnen, dem Austausch von Ressourcen und vielen anderen Aktivitäten zu helfen, erfolgreich zu sein und ihr Geschäft weiter voranzutreiben.

Vorschlagsbasierte WKZ

Wir bieten unseren Gold- und Platin-Partnern Werbekostenzuschüsse (WKZ). Ziel ist es, Ihnen zu helfen, Ihre Reichweite zu erweitern, um neue Kunden zu gewinnen. Im Rahmen eines kollaborativen WKZ-Programms stellt Corel Mittel zur Realisierung und Durchführung gemeinsamer Inhalte und Kampagnen bereit, um die Wahrnehmung zu fördern und dadurch das Geschäft über einen spezifischen Partner weiter voranzutreiben. Diese Aktivitäten werden detailliert verfolgt und aufgezeichnet, um einen effektiven ROI zu garantieren. WKZ-Vorschläge können mit dem Channel Account Manager besprochen werden.

Austausch von Leads

Der Austausch von Leads ist unseren Platin-Partnern vorbehalten und muss der DSGVO entsprechen. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Channel Account Manager.

Priorisierung im Partnerverzeichnis auf der Website

Die Priorisierung im Partnerverzeichnis ist eine unseren Platin-Partnern vorbehaltene Leistung. Zusätzlich zur Nennung in unserem Partnerfinder bieten wir unseren Platin-Partnern die Möglichkeit, ihr Logo auf den Webseiten von Corel anzuzeigen.

Jährlicher Geschäftsplan

Gemeinsam werden wir einen Geschäftsplan erarbeiten, der Ihnen hilft, durch Ihre Geschäftsbeziehung mit Corel Ihr Geschäft auszubauen. Ein Geschäftsplan ist eine Voraussetzung für Partner, die die Platin-Stufe erreichen möchten. Gold-Partnern wird die Erarbeitung eines Geschäftsplanes sehr empfohlen, für Silber-Partner ist er freiwillig.

Vierteljährliche Geschäftsanalysen

Um zu gewährleisten, dass die Partnerschaft die im jährlichen Geschäftsplan dargelegten Erwartungen erfüllt, werden gemeinsam vierteljährliche Geschäftsanalysen durchgeführt. Wurden Werbekostenzuschüsse genehmigt, werden an diesen Geschäftsanalyse-Sitzungen von Corel zudem die Ergebnisse überprüft. Es werden auch regelmäßig Planungsgespräche zwischen Corel und den Partnern geführt.

Kontakt

Wir freuen uns darauf, mit Ihnen und Ihrem Team zusammenzuarbeiten, um Ihr Geschäft weiter auszubauen. Wenn Sie Fragen haben oder weitere Informationen benötigen, kontaktieren Sie uns bitte unter partners@corel.com oder besuchen Sie unsere [Website](#).



