

Doelstelling VAR programma

Femtogrid introduceert het VAR programma ter ondersteuning van haar partners en een optimaal contact met haar eindgebruikers.

Het VAR programma maakt het voor u mogelijk te groeien naar een competitief en onderscheidend niveau.

Met een markt die gekenmerkt wordt door teruglopende marges, toegenomen concurrentie en gestandaardiseerde technologie is het uitermate belangrijk zich te onderscheiden in de markt. Met het Femtogrid VAR programma bieden wij u de mogelijkheid zich te onderscheiden, uw klantenkring te verbreden en uw omzet te vergroten. Wij bieden u transparantie en duidelijk omliggende uitgangspunten als basis voor een succesvolle samenwerking.

Meerwaarde VAR programma

1. Marketing Services
2. Co-op programma
3. Project- en gebiedsbescherming
4. Sales en engineering support
5. Training
6. Gelaagdheid prijsniveaus voorraadhoudend of project georiënteerd
7. Transparante Conditie

Meerwaarde VAR programma

Marketing Services

Om de zichtbaarheid van Femtogrid te vergroten en u te helpen uw sales deals te realiseren biedt Femtogrid een scala van Marketing materialen, waaronder brochures, testimonials en product databladeren. Tevens organiseert Femtogrid diverse direct-mail acties, workshops en neemt deel aan diverse vakbeurzen. De leads welke wij hiermee genereren, delen wij met onze VAR partners.

Co-op programma

Door middel van ons Co-op programma stimuleren wij de inspanningen van u als VAR om Femtogrid te promoten en potentiële klanten te bereiken. Voor elke verkoop die u succesvol weet af te sluiten, reserveert Femtogrid een bepaald bedrag dat u kunt inzetten voor uw marketing activiteiten voor Femtogrid.

Project- en gebiedsbescherming

Wij bieden VAR partners een zekere bescherming. Projecten kunnen bij ons aangemeld worden en zullen exclusief voor u worden behandeld. Femtogrid zal tevens in de regio's zoveel mogelijk de VAR's op elkaar afstemmen wat betreft geografische ligging.

Meerwaarde VAR programma

Sales en engineering support

Femtogrid biedt haar VAR partners een uitgebreid pakket aan support:

- Pre-sales
 - Engineering
 - Simulatie modellen
 - Configuratie en offerte modellen
 - Begeleiding sales

- After-Sales
 - Begeleiding bij in bedrijfstelling Femtogrid systeem
 - Technical hotline

Training

Door een uitgekiend trainingsprogramma brengen wij onze VAR partners op een uitstekend kennis niveau en stellen wij onze partners in staat de juiste steekhoudende argumenten te gebruiken in hun sales activiteiten.

Meerwaarde VAR programma

Pricing

Onze VAR partners maken gebruik van een transparante pricing. Naast de concurrerende prijzen in de prijslijst wordt er met elke VAR partner een bonussysteem besproken op basis van jaarlijks gerealiseerde omzet:

- 1^e FemtoGrid systeem tegen gereduceerde prijzen of Monitoring gratis
- Incentive programma voor verkopers VAR
 - eenmalig of op basis van targets (5, 10, 20 systemen)

Voor wie is het VAR programma?

1. PV-distributeurs
2. Gekwalificeerde solarteurs
3. Projectorganisaties
4. System Integrators

VAR Levels

Don't sell a product, Kotler tells us. Sell a benefit package.

	<u>GOLD</u>	<u>SILVER</u>
Basis voorraad	X	-
Training	XX	X
Customer Protection	XX	-
Simulatie hulp PVSYST	X	-
Service	XX	X
Begeleiding 1 ^e inst:	XX	X
Showroom samples:	X	tegen kostprijs
Sales samples:	X	tegen kostprijs
Prijs:	100	112
Levering:	Excl.	Excl.
Leadgeneratie	XX	X
Co-op programma	XX	X
PR berichten	XX	X
Testimonials	XX	X

VAR Levels

VAR's kunnen op basis van prestaties een hogere kwalificatie verdienen en gepromoveerd worden van Silver naar Gold.

