



kontainer.



Partnerprogramm

Werden Sie Händler von Kontainer – der modernsten und professionellsten DAM- (Digital Asset Management) und PIM-Plattform (Product Information Management) auf dem Markt.

kontainer.com

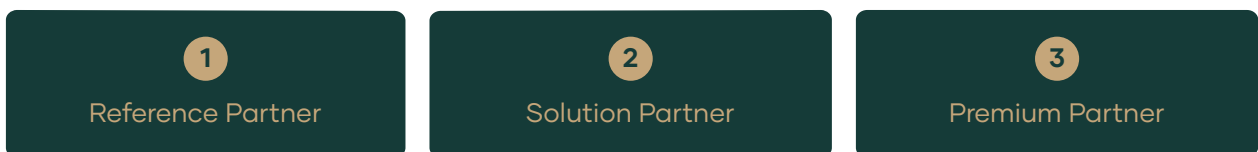


Partnerprogramm

Erweitern Sie Ihre Produktpalette um das modernste und benutzerfreundlichste DAM- und PIM-System auf dem Markt und helfen Sie Ihren Kunden, die Handhabung von Produktdaten, Bildern und digitalen Medien zu professionalisieren.

Werden Sie ein Teil von Kontainers Partnerprogramm

Mehr als 250 Marken weltweit verwenden bereits Kontainers DAM- und PIM-Software. Buchen Sie ein Treffen und lassen Sie sich erklären, wie Kontainer in die Lösungen Ihrer Kunden integriert werden kann, darunter Internetshops, CMS, E-Mail-Marketing, CRM, PIM etc. Kontainer kann unter einem der folgenden drei Partnerprogramme vertrieben werden:



Zertifizierungsprogramm

Um die Partner-Zertifizierung zu erhalten, müssen Sie über spezifische Kompetenzen verfügen, die erforderlich sind, damit Sie Kontainer präsentieren und bei einem Kunden implementieren können.

Ein Partner, der bei Kunden bereits CMS, E-Commerce, ERP, CRM, PIM o. Ä. implementiert, verfügt über die Kompetenzen, um die Zertifizierung als „Premium Partner“ erhalten zu können. Doch wenn Sie potenzielle Kunden ausschließlich auf Kontainer verweisen möchten, können Sie „Solution Partner“ oder „Reference Partner“ werden.



” Wir haben uns dafür entschieden, unsere Mediendatenbank auf Kontainer aufzurüsten, und bereits nach wenigen Tagen hat der Wechsel sich ausgezahlt. ”

Hanna B. Kuivala Viessmann



” Problemfreie Integrationen, einfache Aktualisierungen und eine verblüffend schnelle Reaktionszeit. ”

Michella Delgren Lenz Bonvita

KONTAINER

Reference Partner

Ein Programm für Partner, die Kunden ausschließlich auf Kontainer verweisen, wobei die Kunden anschließend zu 100 % vom Kontainer-Team in Bezug auf Onboarding, Implementierung, Support, Rechnungslegung etc. betreut werden.

Ein Verweispartner erhält einen Kickback in Höhe von 100 % der Lizenzeinnahmen für die ersten drei Monate des Anmeldezeitraums.

Als Reference Partner erhalten Sie:

- ✓ Zugang zu Support und Vertriebsberatung
- ✓ Zugang zur Partner-Helpdesk-Plattform und zur Kunden-Onboarding-Plattform
- ✓ Zugang zu Vertriebsmaterial, Produktblättern, SoMe-Inhalten und Artikel in der jeweiligen Sprachversion

Die Anforderungen, um ein Reseller zu werden, sind:

- ✓ 1 Basic Product-Training (Webinar B1-B3)
- ✓ 1 Sales Certification (Online-Meeting)

Beispiele von Kunden

SONY MUSIC

GEORG JENSEN

Bolia.com

WillisTowersWatson 

— THE —
ORGANIC
COMPANY

GOSH
COPENHAGEN


CardinalHealth
Essential to care™

BUSTER+PUNCH
LONDON

UNIVERSAL


 HARTMANN

WESTMARK
MACH'S EINFACH!


LEO

bonvita.
FOOTWEAR
COMPANY


jeudan

 payby
phone


ROSENDAHL
DESIGN GROUP

VIESMANN

aida®



bahne

Solution Partner

Eine Vereinbarung für Partner, die Kontainer direkt an eigene Kunden vertreiben möchten, hierunter Verkauf, Support und Rechnungslegung gegenüber dem Kunden. Partner, die Kontainer direkt an eigene Kunden vertreiben, erhalten folgende Rabatte auf die Kontainer-Lizenz:

- ◆ 10 % Rabatt auf die Lizenz bei bis zu 150.000 DKK jährlich
- ◆ 15 % Rabatt auf die Lizenz bei bis zu 1.000.000 DKK jährlich
- ◆ 20 % Rabatt auf die Lizenz bei über 1.000.000 DKK jährlich
- ◆ 10 % Kickback auf Einnahmen aus der Implementierung, durchgeführt von Kontainer*

*Einnahmen aus der Implementierung umfassen etwaige Beratungsleistungen oder stundenbasierte Aufgaben im Zusammenhang mit Onboarding, Erstellen von Migrationsskripten, Entwicklung von maßgeschneiderten Funktionen und Integration zu Systemen, z. B. CRM, ERP, CMS, PIM, AD etc.

Als Solution Partner erhalten Sie:

- ✓ Rabatt auf Kontainers Lizenzpreise
- ✓ Support und Vertriebsberatung + Helpdesk-Plattform und Kunden-Onboarding-Plattform
- ✓ Herausstellen von Logo und Link auf Kontainers Internetseiten und Online-Plattformen
- ✓ Unbegrenzte Teilnahme eines Kontainer-Beraters an Kundengesprächen
- ✓ Weiterbildung des Teams (Webinare)
- ✓ Partner-Portal mit Entwicklungs-Roadmap, Zukäufen und Releases, ehe Kunden Zugang erhalten
- ✓ Zertifizierungsnachweise und -plaketten
- ✓ Zugang zu Vertriebsmaterial, Produktblättern, SoMe-Inhalten und Artikeln in Ihrer Sprache

Die Anforderungen an einen Solution Partner sind:

- ✓ 1 Basic Product-Training (Webinar B1-B3)
- ✓ 1 DAM/PIM Use-Cases (Webinar U1-U3)
- ✓ 1 Sales Certification (Online-Meeting)

Der endgültige Zertifizierungsnachweis wird erst ausgestellt, wenn der Solution Partner die Inbetriebnahme von zwei Kunden, validiert von Kontainer, durchgeführt hat.



„Unser Ziel ist es, Ihren Erfolg mit all der Beratung, dem technischen Support und der Hilfe sicherzustellen, die Sie benötigen. Unsere fähigen Entwickler arbeiten jeden Tag daran, sicherzustellen, dass Kontainer das beste und benutzerfreundlichste DAM- & PIM-System auf dem Markt ist.“

Nanna Bentel Strategic Director, Kontainer

Premium Partner

Eine Vereinbarung, bei der der technische Implementierungspartner 100 % an der Ausarbeitung der Kundenimplementierung in Form von z. B. Strategieaufgaben, Onboarding und technische Entwicklung und der Implementierung von Dritt-Software, z. B. SSO, PIM, CMS, CRM, Intranet, E-Mail und Automatisierungssysteme, verdient.

Der Partner kann sich um Verkauf, Implementierung, Rechnungslegung und Support kümmern. Premium Partner, die Kontainer direkt an eigene Kunden vertreiben, erhalten folgende Rabatte auf die Kontainer-Lizenz:

- ◆ 10 % Rabatt auf die Lizenz bei bis zu 150.000 DKK jährlich
- ◆ 15 % Rabatt auf die Lizenz bei bis zu 1.000.000 DKK jährlich
- ◆ 20 % Rabatt auf die Lizenz bei über 1.000.000 DKK jährlich

Als Premium Partner erhalten Sie:

- ✓ Hohe Verdienstmöglichkeiten beim Verkauf von Beratungs- und Implementierungsstunden
- ✓ Rabatt auf Kontainers Lizenzpreise
- ✓ Zugang zu Support und Vertriebsberatung
- ✓ Zugang zu technischem Support und Beratung
- ✓ Unbegrenzte Teilnahme eines Kontainer-Beraters an Kundengesprächen
- ✓ Herausstellen von Logo und Link auf Kontainers Internetseiten und Online-Plattformen
- ✓ Zugang zur Partner-Helpdesk-Plattform und zur Kunden-Onboarding-Plattform
- ✓ Weiterbildung des Teams (Webinare)
- ✓ Partner-Portal mit Entwicklungs-Roadmap, Zukäufen und Releases, ehe Kunden Zugang erhalten
- ✓ Zertifizierungsnachweise und -plaketten
- ✓ Zugang zu Vertriebsmaterial, Produktblättern, SoMe-Inhalten und Artikeln in Ihrer Sprache

Die Anforderungen an einen Premium Partner sind:

- ✓ 1 Basic Product-Training (Webinar B1-B3)
- ✓ 1 DAM/PIM Usecases (Webinar)
- ✓ 1 Integration/API Certification (Webinar)
- ✓ 1 Sales Certification (Online-Meeting)

Der endgültige Zertifizierungsnachweis wird erst ausgestellt, wenn der Premium Partner die Inbetriebnahme von zwei Kunden, validiert von Kontainer, durchgeführt hat.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Gespräch über unser Partnerprogramm und wie wir Ihnen beim Start helfen können.



Rufen Sie uns an unter +45 3311 2003

Jesper Sandberg / CEO, Kontainer

 mail@kontainer.com

Lesen Sie mehr unter
www.kontainer.com/de/partner-werden



BÜROS

München	Kopenhagen
Landsberger Straße 155, 80687 München	Studivestrate 19. 4, 1455 Kopenhagen
+49 089-54558206	+45 3311 2003

 www.kontainer.com

 www.linkedin.com/company/kontainer

 www.facebook.com/Kontainer



★★★★★ (5 / 5)



★★★★☆ (4,8 / 5)