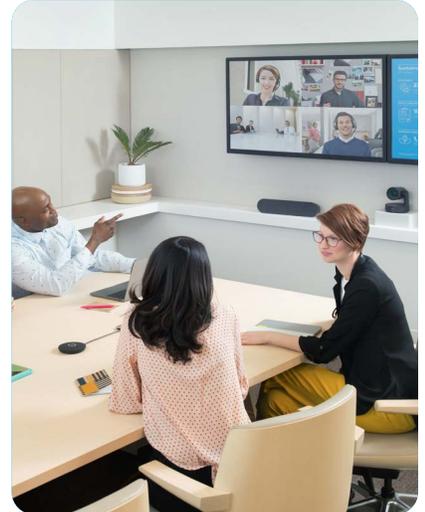


logitech



GUÍA DEL PROGRAMA LOGITECH PARTNER CONNECT

EUROPE

CONTENIDO

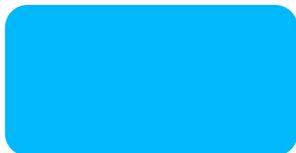
Bienvenida - Programa Logitech Partner Connect	3
Acerca de esta guía	4
Periodo de vigencia	4
Tipos de asociados	4
Vías de asociados	5
Sistema de tres vías	5
Selección y asignación de vías	6
Ventajas para los asociados	7
Descuentos de productos estándar	8
Acceso al portal de asociados	8
Materiales de marketing	8
Materiales de formación	8
Listado de localizador de asociados	8
Participación en promociones	9
Admisibilidad para el registro de tratos	9
Fondos de desarrollo de mercado (MDF)	9
Programa Logitech Exclusive Accelerator (LEAP)	9
Asistencia de colaboración de ventas	10
Mesa de tratos globales	10
Programa de unidades de demostración no aptas para reventa (NFR)	10
Especializaciones	10
Gestión de asociados	10
Participación en la junta asesora de asociados	10
Requisitos del programa	11
Ingresos anuales mínimos	11
Contrato de asociado	11
Formación orientativa	12
Planificación empresarial conjunta	12
Envío de datos de punto de venta (POS)	12
Alineación de marca	12
Planes de marketing	13
Hitos de ventas trimestrales	13
Revisiones de negocio trimestrales	13
Recursos de formación y desarrollo de habilidades	14
Cambios de vía	14
Cambios en la guía del programa	14
Acerca de Logitech	15

BIENVENIDA - PROGRAMA PARTNER CONNECT

Logitech, líder en tecnologías que unen a las personas, les da la bienvenida a usted y a su empresa al programa Logitech Partner Connect. Juntos, abordaremos oportunidades de mercado en expansión y las necesidades de los clientes en materia de colaboración, productividad del trabajo en el escritorio y habilitación para el trabajo desde cualquier lugar.

Logitech ha diseñado el nuevo programa de asociados pensando en usted como asociado nuestro. Por primera vez, todos los productos empresariales y los modelos de lanzamiento al mercado de Logitech están bajo un mismo programa de asociados. Ahora tendrá acceso a los destacados productos y servicios B2B de Logitech. Hemos hecho que sea más fácil que nunca vender y respaldar nuestros productos.

El nuevo programa le ofrece opciones sobre su forma de trabajar con Logitech. Nuestro marco basado en vías le permite elegir cómo asociarse, en función de su compromiso, sus capacidades y su colaboración.



Logitech es una empresa centrada en los asociados. Creemos que la mejor manera de llegar a nuestros clientes compartidos y prestarles apoyo es a través de asociados como usted. Nos comprometemos a trabajar con nuestros asociados para descubrir nuevas oportunidades y ampliar las relaciones existentes con los clientes a través de productos innovadores, servicios de valor agregado y experiencias superiores.

Esta guía es el punto de partida de nuestro viaje en común.



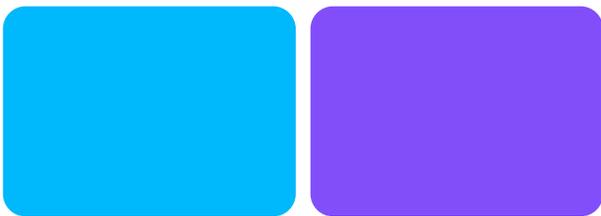


ACERCA DE ESTA GUÍA

La Guía del programa Logitech Partner Connect proporciona a nuestros asociados toda la información necesaria para comprender los requisitos, los recursos y las ventajas de ser un distribuidor asociado de Logitech. Esta guía es un complemento del Contrato de asociado de Logitech. Hay información adicional sobre elementos, políticas y procesos específicos del programa disponible para su revisión en el [portal de asociados](#). Puede enviar sus preguntas sobre el programa Logitech Partner Connect o sobre las políticas relacionadas a través de su gestor de cuentas de canal (CAM) de Logitech o por correo electrónico a partnerprogram@logitech.com.

PERIODO DE VIGENCIA

Esta Guía del programa Logitech Partner Connect refleja la estructura, las operaciones y las funciones del programa para asociados a partir del 1 de octubre de 2023. Esta guía permanecerá en vigor hasta que se sustituya o modifique. Logitech continuará mejorando esta Guía del programa y notificará los cambios a los asociados.



TIPOS DE ASOCIADOS

El programa Logitech Partner Connect está diseñado para asociados nuestros que realizan ventas a clientes comerciales e instituciones. Logitech trabaja con distribuidores:

- De valor agregado
- Integradores de sistemas
- Proveedores de servicios gestionados
- Agentes de servicios tecnológicos
- Personas influyentes para generar recomendaciones.

Todas las ventas de productos y servicios de Logitech se realizan a través de un modelo de reventa indirecta. Los asociados, independientemente de su tipo, son distribuidores de productos Logitech.

VÍAS DE ASOCIADOS

El programa Logitech Partner Connect se basa en vías diseñadas para que los asociados puedan elegir cómo trabajar con Logitech. Las vías varían según la productividad de un asociado en materia de ventas y generación de ingresos, sus conocimientos y capacidades técnicas en lo relativo a un producto, y su compromiso con Logitech. Las vías permiten que un asociado elija cómo será su experiencia con Logitech.

Sistema de tres vías

El programa Logitech Partner Connect ofrece tres vías a elegir

1

Premier

Una vía abierta que permite a los asociados participar a un nivel básico de compromiso y rendimiento.

2

Elite

Una vía para asociados más comprometidos que invierten en el rendimiento, las habilidades y la colaboración con Logitech.

3

Principal

Una vía exclusiva para asociados de alto rendimiento y altamente comprometidos que ofrece acceso a más recursos y asistencia.

La elección de esas vías corresponde a cada asociado, no es una decisión de Logitech. Si un asociado es apto, en función de los ingresos y el resto de requisitos, puede optar por la vía deseada. Y si decide que no quiere asumir ciertos compromisos/inversiones, puede elegir una vía con menos requisitos. Se trata de hacer lo más conveniente para el negocio del asociado.

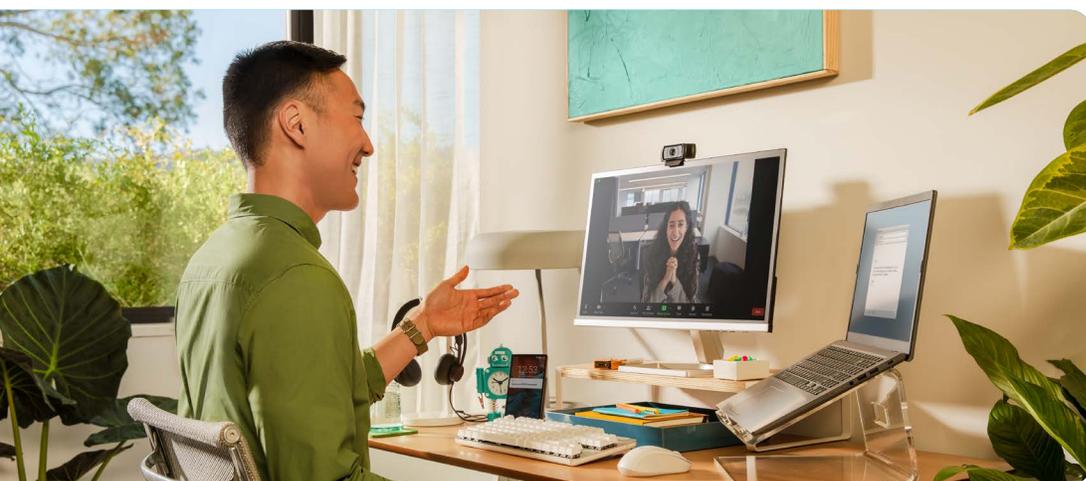


Selección y asignación de vías

La selección de vías se realiza al comienzo de cada año fiscal de Logitech (1 de abril). Logitech notificará a los asociados su admisibilidad para participar en las tres vías.

Para el lanzamiento del nuevo programa, Logitech asignará automáticamente a los asociados la vía que mejor se adapte a sus cualificaciones. Los asociados tendrán 60 días para solicitar una reasignación de vía. Logitech reasignará vías automáticamente a los asociados que soliciten una con menos requisitos de admisibilidad.

Logitech sólo reasignará vías con más requisitos si el asociado lo solicita y una vez comprobado que el asociado cumple los requisitos de admisibilidad. Logitech es el único árbitro de las asignaciones de vías durante el proceso de transición y se reserva el derecho de asignación de manera unilateral.



A partir del 1 de abril de 2024, los asociados tendrán 30 días para elegir una vía. A los que no elijan una se les asignará la vía de nivel inferior. Una vez que se seleccione una vía, los asociados operarán en ella hasta el final del año fiscal de Logitech (31 de marzo). Logitech se reserva el derecho a degradar la vía de un asociado en cualquier momento si el asociado no proporciona los datos de punto de venta requeridos.



VENTAJAS PARA LOS ASOCIADOS

Logitech ofrece a los asociados de cada sector ventajas acordes con sus modelos de negocio, capacidades y productividad. Nuestros sistemas de incentivos monetarios y beneficios no monetarios brindan a los asociados la oportunidad de obtener ingresos y ganancias a través de la venta de productos Logitech bajo sus propias condiciones.

VENTAJAS

Descuento de producto base

Portal (formación / marketing)

Localizador de Partners

Promociones (Spiff)

Registro de oportunidades

Fondos de desarrollo de marketing (MDF)

LEAP (Rebate de incentivo al crecimiento)

Soporte de marketing

Colaboración / asistencia de ventas

NFR (programas de demostración)

Especializaciones

Gestión de partner

Partner Advisory Board

	PREMIER	ELITE	PRINCIPAL
Descuento de producto base	●	●	●
Portal (formación / marketing)	●	●	●
Localizador de Partners		●	● ●
Promociones (Spiff)	Aplicación	●	● ●
Registro de oportunidades	●	●	●
Fondos de desarrollo de marketing (MDF)	Aplicación	Basado en proyectos	Basado en proyectos
LEAP (Rebate de incentivo al crecimiento)	●	● ●	● ● ●
Soporte de marketing	Autoservicio	● ●	● ● ●
Colaboración / asistencia de ventas	Dist / Servicio de asistencia	●	● ●
NFR (programas de demostración)	●	● ●	● ● ●
Especializaciones	Aplicación	● ●	● ● ●
Gestión de partner		● ●	● ● ●
Partner Advisory Board		Por invitación	Por invitación



Descuentos de productos estándar

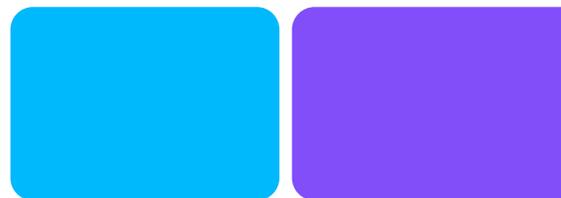
Todos los asociados reciben descuentos estándar para productos y servicios de Logitech. Los descuentos sobre el precio de venta sugerido por el fabricante pueden variar según la vía y la categoría. Los descuentos estándar son automáticos para todas las ventas de asociados de Logitech. Los descuentos se aplican antes de la aplicación de cualquier IVA, tasa gubernamental u otros impuestos.

Acceso al portal de asociados

Todos los asociados tienen acceso al [portal de asociados de Logitech](#). Las credenciales le darán acceso a información, recursos y herramientas que habilitan nuestra asociación.

Materiales de marketing

Todos los asociados tienen acceso a la amplia gama de materiales de marketing de Logitech. Los recursos de marketing, que se encuentran en el portal de asociados, ayudan a los asociados a promocionar los productos y soluciones de Logitech, fomentar la demanda y generar ingresos.



Materiales de formación

Todos los asociados tienen acceso a los materiales y recursos de formación de Logitech. Logitech tiene una extensa biblioteca de formación sobre productos y guías de creación de soluciones.

Listado de localizador de asociados

Los asociados admisibles tendrán listas en el localizador de asociados de Logitech, lo que ayuda a los clientes a identificar fácilmente a los asociados de Logitech cualificados para satisfacer sus necesidades de productos y servicios de Logitech. El localizador de asociados incluye enlaces al sitio web de un asociado, lo que permite a los clientes comunicarse con ellos directamente para obtener información adicional.



Participación en promociones

Los asociados pueden ser admisibles para participar en promociones de ventas periódicas, como descuentos especiales en productos y servicios exclusivos, programas de reembolsos, SPIFF y otros incentivos por tiempo limitado.



Admisibilidad para el registro de tratos

Los asociados son admisibles para el registro de tratos, que les recompensa por proporcionar y cerrar oportunidades de ventas con nuevos clientes. A través del registro de tratos, los asociados reciben ciertas protecciones de oportunidades e incentivos de precios, como ayuda para el proceso de ventas. Consulte las directrices del registro de tratos en el portal de asociados para conocer los requisitos y las condiciones de admisibilidad.

Fondos de desarrollo de mercado (MDF)

Los asociados pueden ser admisibles para usar MDF con el fin de desarrollar capacidades comerciales y oportunidades de ventas. Los fondos MDF se otorgan mediante un proceso de solicitud para usos aprobados. Los asociados de la vía superior podrían ser admisibles para obtener fondos de MDF acumulados. Consulte las directrices de MDF en el [portal de asociados](#) para obtener más detalles.

Programa Logitech Exclusive Accelerator (LEAP)

El Programa Logitech Exclusive Accelerator (LEAP) recompensa a los asociados cualificados por su excepcional rendimiento en la generación de ingresos por iniciativa propia. Los asociados participantes deben cumplir los objetivos de ingresos prescritos por Logitech y proporcionar los informes de punto de venta requeridos para recibir incentivos LEAP.

Si un distribuidor cumple el objetivo, recibirá un reembolso basado en un porcentaje de todas las ventas de ese trimestre. La tasa de reembolso (porcentaje de ventas brutas por trimestre) aumenta progresivamente para niveles altos de generación de ingresos. Consulte los términos y condiciones de LEAP para informarse sobre la admisibilidad y los requisitos de participación.



Asistencia de colaboración de ventas

Los asociados pueden tener derecho a recibir asistencia de ventas, con la colaboración y el apoyo de los responsables de cuentas de Logitech para el desarrollo y la obtención de cuentas estratégicas y de alto valor. La colaboración de ventas se realiza junto con la planificación empresarial conjunta y los ejercicios de asignación de cuentas.

Mesa de tratos globales

La mesa de tratos globales se utiliza sólo para tratos globales y multirregionales. Los asociados tienen acceso a la Mesa de tratos globales de Logitech para desarrollar ventas complejas que requieren asistencia adicional. A través de la Mesa de tratos globales, los asociados admisibles para cualificación pueden obtener asistencia para la identificación de productos, la cotización y la coordinación de cumplimiento.

Programa de unidades de demostración no aptas para reventa (NFR)

En todas las vías de asociados se pueden comprar productos Logitech para demostración de ventas y uso interno con descuento. Las compras NFR están limitadas a un valor máximo por trimestre. Consulte la [política de NFR](#) para obtener más detalles.



Especializaciones

El Programa de asociados de Logitech ofrece a estos la oportunidad de recibir especializaciones que reconocen sus capacidades y propuestas de valor exclusivas. Mediante las especializaciones, los asociados de Logitech reciben identificadores únicos para diferenciarse de la competencia y para que los clientes puedan identificarlos más fácilmente como especialistas en su área. Consulte la política de especialización en colaboración con vídeo para conocer los requisitos comerciales y técnicos.

Gestión de asociados

Los asociados de las vías Elite y Principal tienen gestores de cuentas de canal (CAM) asignados para coordinar y facilitar las actividades de lanzamiento al mercado entre Logitech y el asociado. Estos gestores CAM son la primera línea de colaboración entre Logitech y los asociados, y les asesoran para garantizar el cumplimiento del programa y maximizar las ventajas.

Participación en la junta asesora de asociados

Los asociados seleccionados pueden optar a participar y los asociados de vías superiores reciben automáticamente invitaciones para participar en la junta asesora de asociados (PAB) de Logitech. La PAB es un foro para el intercambio de información a nivel ejecutivo y la colaboración estratégica. Se reúne al menos dos veces al año, una vez de forma virtual y otra presencial. Los asociados no están obligados a formar parte de la PAB, pero están obligados a contribuir si aceptan un puesto en ella. Los miembros recibirán información aparte sobre la misión, los procesos y las expectativas de la PAB.

REQUISITOS DEL PROGRAMA

Si bien Logitech permite a los asociados elegir en qué vía participar, las empresas de estos deben cumplir los requisitos de cualificación. A continuación se indican los requisitos de admisibilidad para cada vía.

REQUISITOS	PREMIER	ELITE	PRINCIPAL
Acuerdos de socios	●	●	●
Ingresos anuales mínimos	●	●	●
Formación orientativa	●	●	●
Business Planning conjunto		●	●
Certificación de producto / tecnología		●	●
Envíos de datos de ventas (POS)	● *	●	●
Alineación de marca	●	●	●
Plan de marketing	● *	●	●
Hitos de ventas trimestrales			●
Revisiones de negocio trimestrales			●

*Requerido para participar en cualquier reembolso o incentivo de MDF cuando corresponda

Ingresos anuales mínimos

Cada vía tiene un requisito de ingresos anuales mínimos, que varía según la región geográfica definida por Logitech. Los ingresos se calculan en función del valor neto total (precio de venta al público recomendado menos descuentos y otros incentivos de preventa) de las ventas de productos y servicios de Logitech durante el año fiscal de Logitech. Los equipos de gestión regional de Logitech proporcionarán a los asociados umbrales para los mercados locales y regionales. Los asociados también pueden encontrar orientación sobre los umbrales de ingresos en el [portal de asociados](#).

Contrato de asociado

Para obtener autorización para distribuir productos Logitech en el marco del programa Logitech Partner Connect, un asociado debe firmar el Contrato de asociado de Logitech. El contrato prescribe la relación legal, los parámetros operativos, las limitaciones y los requisitos del asociado en relación con Logitech. Ningún asociado puede participar en el programa Logitech Partner Connect si no ha firmado el contrato.

Formación orientativa

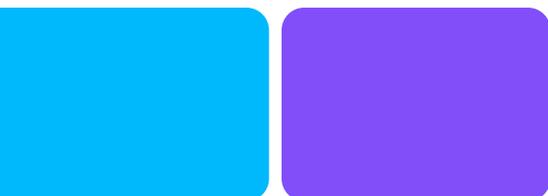
Todos los asociados deben completar el programa de formación de incorporación/orientación de Logitech. El programa de orientación proporciona a los asociados conocimientos fundamentales de lo requerido para ser un asociado productivo en un proceso de lanzamiento al mercado sin fricciones.

Planificación empresarial conjunta

Todos los asociados de las vías Elite y Principal (y, en algunos mercados, los asociados de la vía Premier) deben completar anualmente un plan empresarial conjunto con sus gestores CAM. Los asociados deben enviar sus planes anuales a más tardar 45 días después del comienzo del año fiscal de Logitech, que es el 1 de abril, o después de completar la incorporación al programa. Los asociados que no presenten un plan empresarial conjunto pueden perder la admisibilidad para ciertas ventajas. Logitech proporciona a los asociados una guía de prácticas recomendadas para crear y maximizar las ventajas de la planificación empresarial conjunta.

Envío de datos de punto de venta (POS)

Los asociados deben enviar semanalmente los datos de punto de venta del cliente final requeridos, según lo prescrito por la política de envío de datos de ventas, que figura en el [portal de asociados](#). En caso de tener preguntas sobre esta política, se pueden enviar a: channelcenterofexcellence@logitech.com



Alineación de marca

Los asociados deben hacer visible su afiliación con Logitech en sus sitios web públicos. Los asociados deben seguir el protocolo de la marca Logitech e incluir a Logitech como asociado tecnológico, así como indicar los productos y servicios de Logitech que venden, y cualquier servicio complementario ofrecido en apoyo de los productos Logitech para maximizar los resultados de SEO.

Los asociados que no cumplan adecuadamente el requisito de alineación de marca no serán aptos para recibir fondos de desarrollo de mercado ni las ventajas del programa de compras de asociados. Las políticas de cumplimiento de alineación de marca y una guía de prácticas recomendadas están disponibles en el portal de asociados.

Planes de marketing

Los asociados deben trabajar junto con sus gestores CAM de Logitech para presentar un plan de marketing trimestral que contenga detalles sobre las campañas que emprenderán para desarrollar la demanda de los clientes y las oportunidades de ventas. Los planes deben detallar las actividades y los objetivos (resultados previstos) para tener derecho al reembolso de MDF. El plan de marketing debe alinearse con el plan comercial anual y seguir las directrices de acuerdo con el programa de fondos de desarrollo de marketing global de Logitech.

Hitos de ventas trimestrales

Para poder recibir incentivos de reembolso y participar en el programa, los asociados deben cumplir los hitos de ventas trimestrales que establece Logitech. Los hitos de ventas son un medio para garantizar que los asociados van por el buen camino para cumplir sus requisitos de ingresos anuales mínimos. Si un asociado no cumple los hitos durante dos trimestres consecutivos, se puede degradar la vía que tiene asignada.

Revisiones de negocio trimestrales

Los asociados deberían participar en revisiones comerciales trimestrales con sus gestores CAM de Logitech. También deben presentar documentación de rendimiento basada en sus planes comerciales y rendimiento de ventas, al menos una semana antes de la reunión de revisión comercial trimestral.



RECURSOS DE FORMACIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES

Logitech ofrece a todos los asociados acceso a una variedad de recursos de capacitación y habilitación de autoservicio, diseñados para ayudarles a comprender mejor las características y funciones de nuestros productos, los casos de uso de valor agregado para las ofertas de Logitech y los procedimientos para la creación de soluciones con productos complementarios. El portal de asociados de Logitech proporciona todos los tutoriales, referencias técnicas y guías de soluciones.

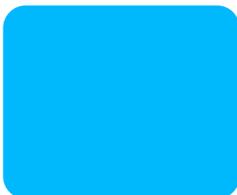
CAMBIOS DE VÍA

Los asociados de Logitech pueden seleccionar o cambiar su vía al comienzo de cada año fiscal de Logitech. Los asociados pueden seleccionar cualquier vía siempre que cumplan los requisitos mínimos de admisibilidad. Los asociados que no cumplan los requisitos mínimos para su vía actual podrán seleccionar otra vía para la que sean admisibles al inicio del nuevo año fiscal. Si un asociado no selecciona una vía, Logitech le asignará automáticamente la vía más idónea en su caso.

Todos los cambios de vía se realizan al comienzo del año fiscal de Logitech y deben completarse a más tardar 30 días después del comienzo del año fiscal. Es posible que haya excepciones a estos términos, por ejemplo, si un asociado no cumple los requisitos de informes de POS durante un trimestre, su vía puede ser degradada en cualquier momento, a discreción de Logitech.

CAMBIOS EN LA GUÍA DEL PROGRAMA

Logitech se reserva el derecho a cambiar a su discreción la guía y las políticas del programa para asociados. Logitech actualizará esta guía y la distribuirá a los asociados a través del portal de asociados de Logitech. Logitech proporcionará a los asociados un aviso con al menos 30 días de antelación sobre los cambios materiales en el programa a través del portal para asociados y por correo electrónico.





ACERCA DE LOGITECH

Logitech ayuda a la gente a hacer lo que más les gusta, y se compromete a hacerlo de una forma favorable para las personas y para el planeta. Diseñamos soluciones de hardware y software que ayudan a las empresas a prosperar y unen a las personas cuando trabajan, crean, juegan y hacen streaming. Las marcas de Logitech incluyen **Logitech**, **Logitech G**, **ASTRO Gaming**, **Streamlabs**, **Blue Microphones** y **Ultimate Ears**. Fundada en 1981, con sede principal en Lausana (Suiza), Logitech International es una empresa pública suiza que opera bajo el símbolo LOGN en la Bolsa suiza SIX, y en Nasdaq Global Select Market bajo el símbolo LOGI. Encontrará información sobre Logitech en www.logitech.com, en el [blog de la empresa](#) o en [@logitech](#).

Logitech y otras marcas de Logitech son marcas comerciales o marcas comerciales registradas de Logitech Europe S.A. o sus filiales en EE. UU. Y otros países. Las demás marcas comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios. Para obtener más información sobre Logitech y sus productos, visite el sitio web de la empresa en www.logitech.com.

