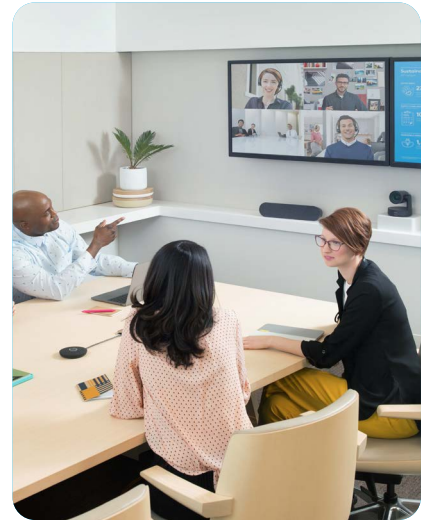
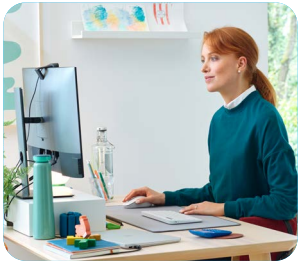


logitech



LOGITECH PARTNER CONNECT-PROGRAMMAGIDS

EUROPE

INHOUD

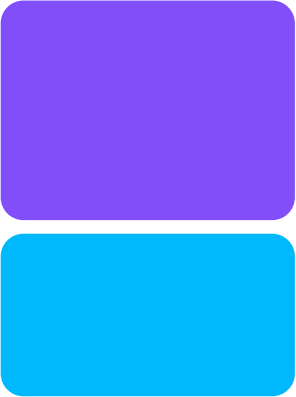
Welkom bij het Logitech Partner Connect-programma	3
Over deze gids	4
Geldigheidsduur	4
Partnertypen	4
Partnertracks	5
Drie-track-systeem	5
Trackselectie en -toewijzing	6
Partnervoordelen	7
Standaard productkortingen	8
Toegang tot partnerportal	8
Marketingmateriaal	8
Trainingsmateriaal	8
Vermelding in Partner Locator	8
Deelname aan acties	9
Geschiktheid voor dealregistratie	9
Marktontwikkelingsfondsen (MDF)	9
Logitech Exclusive Accelerator Program (LEAP)	9
Ondersteuning voor verkoopsamenwerking	10
Global Deal Desk	10
Not for Resale Demo Units (NFR) programma	10
Specialisaties	10
Partnerbeheer	10
Deelname aan de Partner Advisory Board	10
Programmavereisten	11
Minimale jaarlijkse omzet	11
Partnerovereenkomst	11
Oriëntatietraining	12
Gezamenlijke bedrijfsplanning	12
Indiening van verkoopgegevens (POS)	12
Merkafstemming	12
Marketingplannen	13
Driemaandelijke verkoopmijlpalen	13
Driemaandelijke business reviews	13
Resources voor training en ontwikkeling van vaardigheden	14
Wijziging in trackstatus	14
Wijzigingen in de programmagids	14
Over Logitech	15

WELKOM BIJ HET LOGITECH PARTNER CONNECT-PROGRAMMA

Logitech, een leider in technologieën die mensen samenbrengt, heet u en uw bedrijf welkom bij het Logitech Partner Connect-programma. Samen gaan we in op de groeiende marktkansen en klantbehoeften op het gebied van samenwerking, desktopproductiviteit en de mogelijkheid om overal te werken.

Logitech heeft ons nieuwe partnerprogramma ontworpen met u, onze partner, in gedachten. Voor het eerst vallen alle zakelijke producten en go-to-market-modellen van Logitech onder één partnerprogramma. U hebt nu toegang tot de toonaangevende B2B-producten en -services van Logitech. Het is nu gemakkelijker dan ooit om onze producten te verkopen en te ondersteunen.

Het nieuwe programma geeft u keuzes voor hoe u met Logitech wilt werken. Met ons framework van tracks kunt u kiezen hoe u wilt samenwerken op basis van uw commitment, capaciteiten en samenwerking.



Logitech is een partnergericht bedrijf. Wij zijn van mening dat de beste manier om onze gezamenlijke klanten te bereiken en te ondersteunen, via onze partners is zoals u. We zijn vastbesloten om met onze partners samen te werken om nieuwe kansen te ontdekken en bestaande klantrelaties uit te breiden door middel van innovatieve producten, value-added services en superieure ervaringen.

Deze gids is het startpunt van onze gezamenlijke reis.





OVER DEZE GIDS

De Logitech Partner Connect-programmagids biedt onze partners alle informatie die nodig is om inzicht te krijgen in de vereisten, resources en voordelen om een Logitech-resellerpartner te zijn. Deze gids is een aanvulling op de Logitech-partnerovereenkomst. Aanvullende informatie over specifieke programma-elementen, beleid en processen vindt u op de [partnerportal](#). Vragen over het Logitech Partner Connect-programma of het bijbehorende beleid kunnen worden gesteld via uw Logitech Channel Account Manager (CAM) of via e-mail op partnerprogram@logitech.com.

GELDIGHEIDSDUUR

Deze Logitech Partner Connect-programmagids bevat informatie over de structuur, activiteiten en functies van het partnerprogramma vanaf 1 oktober 2023. Deze gids blijft van kracht totdat deze wordt vervangen of gewijzigd. Logitech zal deze programmagids blijven verfijnen en partners op de hoogte houden van wijzigingen.



PARTNERTYPEN

Het Logitech Partner Connect-programma is bedoeld voor onze partners die verkopen aan zakelijke en institutionele klanten. Logitech werkt met:

- Value-added resellers
- Systeemintegrators
- Managed service providers
- Technologiemakelaars
- Referral influencers

Alle producten en services van Logitech worden verkocht via een indirect resale-model. Partners, ongeacht hun type, zijn resellers van Logitech-producten.

PARTNERTRACKS

Het Logitech Partner Connect-programma is gebaseerd op tracks die zijn ontworpen om partners de keuze te geven in hoe ze met Logitech werken. De tracks variëren op basis van de productiviteit van een partner op het gebied van sales en het genereren van inkomsten, competentie in productkennis en technische capaciteiten, en commitment aan Logitech. Tracks geven u keuze in uw Logitech-ervaring.

Drie-track-systeem

Het Logitech Partner Connect-programma biedt u de keuze uit drie tracks:

1

Premier

Een open traject dat partners in staat stelt deel te nemen op een basisniveau van commitment en prestatie.

2

Elite

Een track voor meer betrokken partners die investeren in Logitech-prestaties, -vaardigheden en -samenwerking.

3

Principal

Een exclusieve track voor high-performance, toegewijde partners die toegang krijgen tot meer resources en ondersteuning.

Deelname aan deze tracks is niet afhankelijk van een beslissing van Logitech, maar gebaseerd op uw eigen keuze. Als u in aanmerking komt voor een track op basis van inkomsten en de andere vereisten, kunt u ervoor kiezen om deel te nemen. Als u echter besluit dat u bepaalde toezeggingen/ investeringen niet wilt doen, kunt u ervoor kiezen om deel te nemen aan een track met minder vereisten. Het gaat erom wat zinvol is voor uw bedrijf.

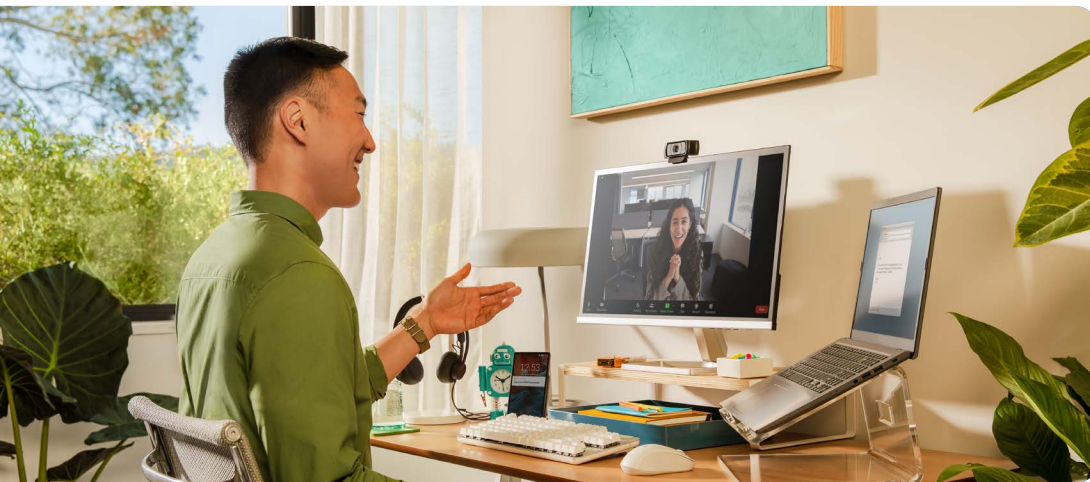


Trackselectie en -toewijzing

De trackselectie vindt plaats aan het begin van elk Logitech-boekjaar (1 april). Logitech zal partners informeren over hun geschiktheid om deel te nemen aan de drie tracks.

Voor de lancering van het nieuwe programma wijst Logitech automatisch partners toe aan een track die het beste aansluit bij hun kwalificaties. Partners hebben 60 dagen de tijd om een andere tracktoewijzing aan te vragen. Logitech kent automatisch nieuwe toewijzingen van tracks toe aan partners die om plaatsing in een track met lagere deelnamevereisten verzoeken.

Logitech verleent alleen toewijzing aan tracks met hogere vereisten op verzoek van een partner en na verificatie dat de partner voldoet aan de deelnamevereisten. Logitech is de enige beoordelaar van trackplaatsingen tijdens het overgangsproces en behoudt zich het recht voor om zelf de plaatsing van partners te bepalen.



Vanaf 1 april 2024 hebben partners 30 dagen de tijd om een track te kiezen. Partners die geen track kiezen, worden toegewezen aan de laagste track. Zodra een track is geselecteerd, zullen partners in die track actief zijn tot het einde van het boekjaar van Logitech (31 maart). Logitech behoudt zich het recht voor om de track van een partner op elk moment te downgraden als deze geen compatibele POS-gegevens verstrekt.



PARTNERVOORDELEN

Logitech biedt partners in elke track voordelen die aansluiten bij hun bedrijfsmodel, mogelijkheden en productiviteit. Onze systemen van financiële incentives en niet-financiële voordelen bieden partners de mogelijkheid om op hun eigen voorwaarden inkomsten en winst te genereren met de verkoop van Logitech-producten.

VOORDELEN

	PREMIER	ELITE	PRINCIPAL
Basisproductkorting	●	●	●
Portaal (Training / Marketing)	●	●	●
Partnerzoeker		●	● ●
Promoties (Spiff)	Toepassing	●	● ●
Dealregistratie	●	●	●
Fondsen voor marketingontwikkeling	Toepassing	Projectgebaseerd	Projectgebaseerd
LEAP (Growth Incentive Rebate)	●	● ●	● ● ●
Marketingondersteuning	zelfbediening	● ●	● ● ●
Verkoopsamenwerking / ondersteuning	Afst/Helpdesk	●	● ●
NFR (demoprogramma's)	●	● ●	● ● ●
Specialisaties	Toepassing	● ●	● ● ●
Partnerbeheer		● ●	● ● ●
Partneradviesraad		Op uitnodiging	Op uitnodiging



Standaard productkortingen

Alle partners krijgen standaardkortingen op Logitech-producten en -services. De kortingen op de adviesprijs van de fabrikant kunnen per track en categorie verschillen. De standaardkortingen worden automatisch toegepast op alle verkopen door Logitech-partners. Kortingen worden toegepast vóór de toepassing van btw, overheidsheffingen of andere heffingen.

Toegang tot partnerportal

Alle partners hebben toegang tot de **Logitech-partnerportal**. De inloggegevens geven u toegang tot informatie, resources en tools die ons partnership mogelijk maken.

Marketingmateriaal

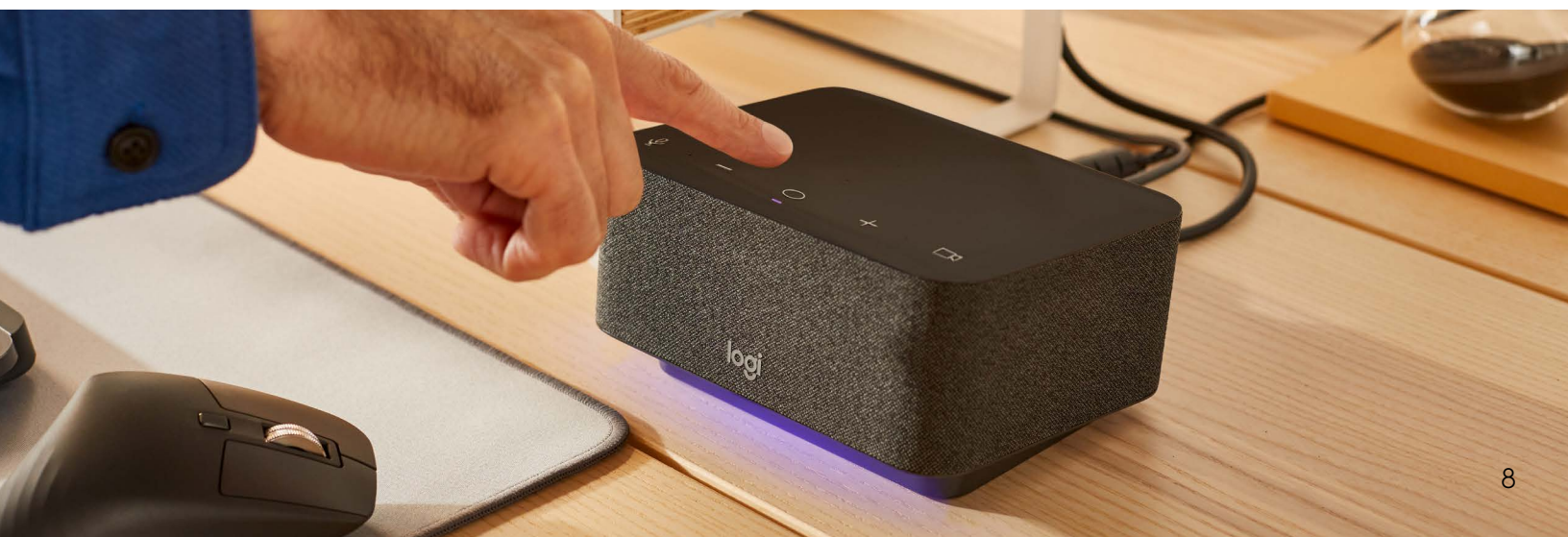
Alle partners hebben toegang tot het uitgebreide aanbod aan marketingmateriaal van Logitech. De marketingresources zijn ondergebracht op de partnerportal en helpen partners bij het promoten van Logitech-producten en -oplossingen, het stimuleren van de vraag en het genereren van inkomsten.

Trainingsmateriaal

Alle partners hebben toegang tot het trainingsmateriaal en de resources van Logitech. Logitech heeft een uitgebreide bibliotheek met producttrainingen en handleidingen voor het ontwikkelen van oplossingen.

Vermelding in Partner Locator

Partners die in aanmerking komen, krijgen een vermelding in de Logitech Partner Locator. Dit is een tool waarmee klanten gemakkelijk gekwalificeerde Logitech-partners kunnen vinden om hun behoeften aan Logitech-producten en -services te ondersteunen. De Partner Locator bevat links naar de website van een partner, zodat klanten rechtstreeks contact met die partner kunnen opnemen voor aanvullende informatie.



Deelname aan acties

Partners kunnen in aanmerking komen voor deelname aan periodieke verkoopacties, zoals speciale kortingen op exclusieve producten en services, kortingsprogramma's, sales promotion incentive funds en andere tijdelijke incentives.



Geschiktheid voor dealregistratie

Partners komen in aanmerking voor dealregistratie. Dit houdt in dat partners worden beloofd voor het vinden en sluiten van deals met nieuwe klanten. Door dealregistratie krijgen partners bepaalde kansbescherming en prijsincentives ter ondersteuning van het verkoopproces. Zie de richtlijnen voor dealregistratie op de partnerportal voor deelnamevereisten.

Marktontwikkelingsfondsen (MDF)

Partners kunnen in aanmerking komen voor MDF voor gebruik bij de ontwikkeling van zakelijke capaciteiten en verkoopkansen. MDF wordt toegekend via een aanvraagprocedure voor goedgekeurd gebruik. Toptrackpartners kunnen in aanmerking komen voor opgebouwde marktontwikkelingsfondsen (MDF). Zie de MDF-richtlijnen op de [partnerportal](#) voor meer details.

Logitech Exclusive Accelerator Program (LEAP)

Het Logitech Exclusive Accelerator Program (LEAP) belooft gekwalificeerde partners voor uitstekende prestaties bij het zelf genereren van inkomsten. Deelnemende partners moeten voldoen aan de omzetdoelen zoals voorgeschreven door Logitech en moeten compliant POS-rapportage verstrekken om LEAP-incentives te ontvangen.

Als een reseller het doel bereikt, ontvangt deze een korting op basis van een percentage van alle verkopen voor dat kwartaal. Het kortingspercentage (percentage van de brutoverkoop per kwartaal) neemt geleidelijk toe naarmate er meer inkomsten worden gegenereerd. Zie de algemene voorwaarden van LEAP voor deelnamevereisten.



Ondersteuning voor verkoopsamenwerking

Partners kunnen in aanmerking komen voor verkoopondersteuning, waarbij Logitech-accountmanagers samenwerken en ondersteuning bieden bij het ontwikkelen en binnenhalen van strategische en hoogwaardige accounts. Verkoopsamenwerking vindt plaats in combinatie met gezamenlijke bedrijfsplanning en oefeningen in accounttoewijzing.

Global Deal Desk

De Global Deal Desk is alleen gericht op multiregionale en wereldwijde deals. Partners hebben toegang tot de Logitech Global Deal Desk bij het ontwikkelen van complexe verkopen waarvoor extra ondersteuning nodig is. Via de Global Deal Desk kunnen in aanmerking komende partners met kwalificatiemogelijkheden ondersteuning krijgen voor productidentificatie, offertes en coördinatie bij fulfilment.

Not for Resale Demo Units (NFR) programma

Alle partnertracks komen in aanmerking voor korting op de aankoop van Logitech-producten die bedoeld zijn voor verkoopdemonstraties en intern gebruik. NFR-aankopen zijn beperkt tot een maximale waarde per kwartaal. Zie het [NFR policy](#) voor meer details.



Specialisaties

Het Logitech-partnerprogramma biedt partners de mogelijkheid om specialisaties te krijgen die een erkenning zijn van hun unieke capaciteiten en waardeproposities. Via specialisaties ontvangen Logitech-partners unieke identificatiecodes waarmee ze zich kunnen onderscheiden van concurrenten en gemakkelijker herkenbaar zijn voor klanten. Zie het [beleid voor de specialisatie Videosamenwerking](#) voor kwalificerende zakelijke en technische vereisten.

Partnerbeheer

Partners in de Elite- en Principal-tracks krijgen CAM's toegewezen om go-to-market-activiteiten tussen Logitech en de partner te coördineren en te faciliteren. CAM's vormen de eerste lijn van samenwerking tussen Logitech en partners en hebben als taak het waarborgen van programmanaleving en het maximaliseren van voordelen.

Deelname aan de Partner Advisory Board

Bepaalde partners komen in aanmerking voor deelname en toptrackpartners ontvangen automatisch een uitnodiging om deel te nemen aan de Partner Advisory Board (PAB) van Logitech. Het PAB is een forum voor informatie-uitwisseling op executive-niveau en strategische samenwerking dat minstens twee keer per jaar een bijeenkomst heeft, één keer virtueel en één keer live. Partners zijn niet verplicht om zitting te nemen in het PAB, maar moeten wel bijdragen als ze een zetel accepteren. Leden ontvangen een aparte gids over de missie, processen en verwachtingen van het PAB.

PROGRAMMAVEREISTEN

Hoewel Logitech u de keuze geeft aan welke track u wilt deelnemen, moet uw bedrijf wel aan de kwalificatie-eisen voldoen. Hieronder volgen de deelnamevereisten voor elke track.

VEREISTEN	PREMIER	ELITE	PRINCIPAL
Partnerovereenkomsten	●	●	●
Minimale jaarlijkse omzet	●	●	●
Oriëntatietraining	●	●	●
Gezamenlijke bedrijfsplanning		●	●
Product- / technische certificering		●	●
Verkoopgegevens (POS) inzendingen	● *	●	●
Merkafstemming	●	●	●
Marketingplan	● *	●	●
Driemaandelijke verkoopmijlpalen			●
Driemaandelijke business reviews			●

*Vereist voor deelname aan een korting of MDF-incentive, indien van toepassing

Minimale jaarlijkse omzet

Voor elke track geldt een minimale jaarlijkse omzet, die varieert per door Logitech gedefinieerde geografische regio. De omzet wordt berekend op basis van de totale nettowaarde (adviesprijs minus kortingen en andere pre-sales incentives) van Logitech-producten en -services tijdens het boekjaar van Logitech. De regionale managementteams van Logitech zullen partners voorzien van drempels voor lokale en regionale markten. Partners kunnen ook richtlijnen vinden over omzeldrempels op de [partnerportal](#).

Partnerovereenkomst

Een partner moet de Logitech Partner-overeenkomst ondertekenen om toestemming te krijgen voor de verkoop van Logitech-producten onder het Logitech Partner Connect-programma. De overeenkomst beschrijft de juridische relatie, operationele parameters, beperkingen en vereisten van de partner ten opzichte van Logitech. Geen enkele partner kan deelnemen aan het Logitech Partner Connect-programma zonder de overeenkomst te ondertekenen.

Oriëntatietraining

Alle partners moeten het Logitech-trainingsprogramma voor onboarding/oriëntatie voltooien. Het oriëntatieprogramma biedt partners de fundamentele kennis van wat nodig is om een productieve partner te zijn in een frictieloos go-to-market-proces.

Gezamenlijke bedrijfsplanning

Alle Elite- en Principal-partners (en, in sommige markten, Premier-partners) zijn verplicht om jaarlijks een gezamenlijk bedrijfsplan met hun CAM's op te stellen. Partners mogen hun jaarplan niet later dan 45 dagen na het begin van het Logitech-boekjaar (1 april) indienen, of nadat de onboarding van het programma is voltooid. Partners die geen gezamenlijk bedrijfsplan indienen, komen mogelijk niet meer in aanmerking voor bepaalde voordelen. Logitech biedt partners een gids met best practices voor het ontwikkelen en maximaliseren van de voordelen van gezamenlijke bedrijfsplanning.

Indiening van verkoopgegevens (POS)

Partners moeten wekelijks de Point-of-Sale-gegevens (POS) van de eindklant indienen, zoals voorgeschreven in het beleid voor de indiening van verkoopgegevens dat te vinden is op de [partnerportal](#).

Vragen over dit beleid kunnen worden gericht aan: channelcenterofexcellence@logitech.com



Merkefstemming

Partners moeten hun affiliatie met Logitech op hun openbare websites vermelden. Partners moeten het Logitech-merkprotocol volgen en moeten Logitech als technologiepartner vermelden. Dit geldt ook voor de Logitech-producten en -services die ze verkopen, evenals eventuele aanvullende services die worden aangeboden ter ondersteuning van Logitech-producten om SEO te maximaliseren.

Partners die niet volledig voldoen aan de vereisten voor merkefstemming, komen niet in aanmerking voor marktontwikkelingsfondsen en de voordelen van het partnerinkoopprogramma. Het nalevingsbeleid voor merkefstemming en een gids met best practices zijn beschikbaar op de partnerportal.

Marketingplannen

Partners moeten in samenwerking met hun Logitech CAM een driemaandelijks marketingplan indienen met details over de geplande campagnes van de partner om de vraag van klanten en verkoopkansen te ontwikkelen. Plannen moeten gedetailleerde activiteiten en doelstellingen (verwachte resultaten) bevatten om in aanmerking te komen voor vergoeding uit het MDF. Het marketingplan moet aansluiten bij het jaarlijkse bedrijfsplan en de richtlijnen volgen in overeenstemming met het wereldwijde financieringsprogramma voor marketingontwikkeling van Logitech.

Driemaandelijke verkoopmijlpalen

Partners moeten voldoen aan driemaandelijke verkoopmijlpalen, zoals bepaald door Logitech, om in aanmerking te komen voor kortingsincentives en om deel te nemen aan het programma. De verkoopmijlpalen zijn bedoeld om te zorgen dat partners op schema blijven om aan hun minimale jaarlijkse omzetvereisten te voldoen. Partners die gedurende twee opeenvolgende kwartalen geen mijlpalen halen, kunnen worden downgraded.

Driemaandelijke business reviews

Van partners wordt verwacht dat ze deelnemen aan driemaandelijke business reviews met hun Logitech Channel Account Managers (CAM's). Ze moeten ook ten minste één week voor de driemaandelijke bedrijfsbeoordelingsvergadering prestatiedocumenten indienen op basis van hun bedrijfsplannen en verkoopprestaties.



RESOURCES VOOR TRAINING EN ONTWIKKELING VAN VAARDIGHEDEN

Logitech biedt alle partners toegang tot een reeks selfservicetrainingen en enablement resources die zijn ontworpen om meer inzicht te geven in de kenmerken en functies van onze producten, de value-add usecases voor het aanbod van Logitech, en de instructies het bouwen van oplossingen met aanvullende producten. De Logitech-partnerportal bevat alle zelfstudies, technische referenties en oplossingsgidsen.

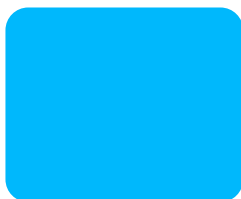
WIJZIGING IN TRACKSTATUS

Logitech-partners kunnen aan het begin van elk Logitech-boekjaar hun track selecteren of wijzigen. Partners kunnen elke track selecteren zolang ze voldoen aan de minimale deelnamevereisten. Partners die niet aan de minimumvereisten voor hun huidige track voldoen, kunnen aan het begin van het nieuwe boekjaar een andere track selecteren waarvoor ze in aanmerking komen. Als een partner er niet in slaagt een track te selecteren, wijst Logitech automatisch de track toe die het beste bij de partner past. Alle trackwijzigingen vinden plaats aan het begin van het boekjaar van Logitech en moeten uiterlijk 30 dagen na het begin van het boekjaar zijn voltooid.

Er kunnen uitzonderingen op deze voorwaarden zijn. Als een partner bijvoorbeeld een kwartaal lang niet voldoet aan de POS-rapportagevereisten, kan deze op elk moment naar goeddunken van Logitech worden gedowngraded.

WIJZIGINGEN IN DE PROGRAMMAGIDS

Logitech behoudt zich het recht voor om de gids en het beleid van het partnerprogramma naar eigen goeddunken te wijzigen. Logitech zal deze handleiding updaten en verspreiden onder partners via de Logitech-partnerportal. Logitech stelt partners ten minste 30 dagen van tevoren op de hoogte van substantiële programmawijzigingen via de partnerportal en e-mail.





OVER LOGITECH

Logitech helpt alle mensen hun passies na te streven en zet zich in om dit te doen op een manier die: goed is voor mens en planeet. We ontwerpen hardware- en softwareoplossingen die bedrijven helpen groeien en mensen samenbrengen bij het werken, creëren, gamen en streamen. Merken van Logitech zijn onder andere: **Logitech**, **Logitech G**, **ASTRO Gaming**, **Streamlabs**, **Blue Microphones**, en **Ultimate Ears**. Logitech International werd in 1981 opgericht en heeft zijn hoofdkantoor te Lausanne in Zwitserland. Het is een Zwitserse naamloze vennootschap genoteerd op de SIX Swiss Exchange (LOGN) en de Nasdaq Global Select Market (LOGI). Vind Logitech op www.logitech.com, de [bedrijfsblog](#) of [@logitech](#).

Logitech en andere Logitech-merken zijn handelsmerken of gedeponeerde handelsmerken van Logitech Europe SA en/of zijn dochterondernemingen in de VS en andere landen. Alle andere handelsmerken zijn het eigendom van hun respectieve eigenaren. Ga voor meer informatie over Logitech en zijn producten naar de website van het bedrijf op www.logitech.com.

