

DAS TELEPROFI-STUFENMODELL

Modell	PoS-Partner (Teleprofi Agenturwarenmmodell)	Teleprofi Solution-Partner	Teleprofi Business-Club
Konzept	Vorführpakete und Agenturwarenmmodell (AWM)	Vermarktung von produkt-spezifischen und fach-handels- oder Teleprofi-exklusiven Lösungen	Gemeinsame Entwicklung von ITK-Lösungen durch Partner, Hersteller und Teleprofi
Portfolio/ Themen	Pakete zu den Themen „Mobile Kommunikation“, „Zuhause und im Büro“ oder „Mobile Daten“: jeweils vier Vorführprodukte zum Auspacken und Präsentieren am PoS mit Rücksenderecht sowie vier identische Lagerprodukte auf Kommission	Sicherheitstechnik (1000eyes oder Peha), Plural Media Berater (Smart@home), Ecotel, Deutsche Telefon	Competence Center (Ecotel, Deutsche Telefon), Gebäudetechnik (EnOcean, BoSe-Visualisierung), Tobit-Partner (Stufe rot), Plural Media Spezialist, Gebäude- und Multimedia-steuerung (Teleprofi Smartgate), Mobile Business Communication, Servervirtualisierung/ Green IT
	Präsentation am PoS zwischen 30 und 120 Tagen (je nach Hersteller)	Präsentation am PoS zwischen 30 und 120 Tagen (je nach Hersteller)	Zentrale Projektakquisition; Unterstützung bei der lokalen Umsetzung zentral gewonnener Projekte
	Agenturwarenmmodell (AWM): je Vorführpaket können sechs Produkte pro Filiale auf Kommission (28 Tage) bestellt werden (mit Rücksenderecht, sofern A-wertig)	Alle Leistungen des PoS-Partners	Testen von Lösungen (technisch, Absatzchancen)
Weitere Leistungen	Zubehörwand (Rack Jobbing)	Regionale PR (Local-Hero-Konzept)	Alle Leistungen des Teleprofi Solution-Partners
	Kostenlose Rechtsberatung	Nutzung der Marke Teleprofi	Aufarbeitung von Beiträgen für NT Magazin oder Presse
	ISO-9901-Zertifizierung	Priorisierte Nennung auf teleprofi.de	Aufnahme in die Business-Club-Community
	Zugang zu den Teleprofi-Beratern per E-Mail	Persönlicher Zugang zu den Teleprofi-Beratern	Jährliches, exklusives Treffen des Teleprofi Business-Club
	Schulungen	Beantragung von Fördergeldern	Zugang zu exklusiven, limitierten Gruppen (Team50, UCC Spezialist, Green-IT Spezialist)
		Zugriff auf das Partnernetzwerk	Prefered Partnership (z. B. Bevorzugung bei Leadverteilung)
Sonstiges		Zertifizierung erforderlich	Zertifizierung erforderlich