

Роль дистрибьютора в партнерском канале

Роль дистрибьютора

Дистрибьютор — это не просто «склад» и «логистика», а **связующее звено между вендором и партнёром (интегратором/реселлером)**. Ключевая роль:

1. Масштабирование бизнеса вендора через партнёрскую сеть – расширять бизнес вендора через сеть интеграторов и реселлеров

- расширять географию продаж;
- находить новых партнёров;
- помогать текущим партнёрам продавать больше.

2. Enablement партнёров – помогать партнерам разобраться в технологиях и выбрать правильные решения:

- обучать сейлов и пресейлов партнеров;
- доносить ценность решений до бизнеса;
- помогать партнёрам правильно позиционировать продукты.

3. Организация спроса

- генерировать лиды для партнёров;
- запускать совместные кампании;

4. Экспертиза и доверие

- быть «экспертным фильтром» решений
- помогать партнёрам правильно «сшивать» решения разных вендоров.

5. Инфраструктура для сделок

- кредитование/финансирование/хэджирование;
- логистика и склад;
- техническая поддержка и сервисы.

Что из этого можем мы

Дистрибьютор — это не просто «склад» и «логистика», а связующее звено между вендором и партнёром (интегратором/реселлером). Ключевая роль:

1. Масштабирование бизнеса вендора через партнёрскую сеть

- расширять географию продаж;
- находить новых партнёров;
- помогать текущим партнёрам продавать больше.

2. Enablement партнёров

- обучать сейлов и пресейлов партнеров;
- доносить ценность решений до бизнеса;
- помогать партнёрам правильно позиционировать продукты.

3. Организация спроса

- генерировать awareness и лиды для партнёров;
- запускать совместные кампании;
- собирать и передавать обратную связь от рынка.

4. Экспертиза и доверие

- быть «экспертным фильтром» решений
- помогать партнёрам правильно «сшивать» решения разных вендоров.

5. Инфраструктура для сделок

- кредитование/финансирование/хэджирование;
- логистика и склад;
- техническая поддержка и сервисы.

Маркетинг дистрибутора

Задачи маркетинга

Маркетинг в дистрибьюторе должен:

- Делать портфель вендоров видимым и понятным для партнёров.
- Помогать партнёрам учиться и продавать.
- Генерировать для партнёров первичный спрос и лиды.
- Создавать экспертный имидж дистрибьютора.

Что мы можем делать

Роль дистрибьютора в канале	Конкретные задачи маркетинга	KPI / Метрики
Awareness & Brand (Делаем портфель вендоров видимым и понятным для партнёров)	<ul style="list-style-type: none">- Упаковка презентации о портфеле вендоров и наших преимуществах по каждому вендору- PDF с картой вендоров и замещаемых решений- Совместные статьи с вендорами- Регулярные e-mail дайджесты – новости вендоров, продуктов, нашего портфеля.- Участие в выставках/конференциях совместно с вендором	<ul style="list-style-type: none">- Упоминаемость, открываемость рассылок, скачивание
Partner Enablement (Помогать партнёрам учиться и продавать)	<ul style="list-style-type: none">- Тренинги для сейлов и пресейлов партнёров- Материалы для сейлов (battlecards) и пресейлов (Тех-гайды, схемы, и тд, доступ к демо) – через вендоров Вкл. Наше обучение	<ul style="list-style-type: none">- Кол-во обученных партнеров- Открытия, скачивания материалов
Организация спроса (Demand Generation) (Генерировать для партнёров первичный спрос и лиды)	<ul style="list-style-type: none">- Вендорские вебинары (мы организатор, спикер - вендор)- SEO- Участие в выставках совместно с партнером и вендором- Небольшие мероприятия партнеров для клиентов- Форматы лидген активностей – call day, <i>Здесь может быть много диджитала, но у нас нет ручков – лендинги с лид формой, реклама решений вендоров, и дальше передача лидов партнерам (только российские вендора)</i>	<ul style="list-style-type: none">- Кол-во сгенерированных лидов
Partner Engagement (повысить вовлеченность партнеров, укрепить наше доверие как эксперта)	<ul style="list-style-type: none">- Наборы презентаций по продуктам, для сейлов, технарей- Поддержка мероприятий партнеров для заказчиков- Точечные встречи у ключевых партнеров- Программы вовлечения (баллы за активность, промо акции и тд)- Подготовка обзорных материалов (карты замещения, сравнительные таблицы)- Поддержка партнёров на пресейлах	<ul style="list-style-type: none">- Кол-во активных партнеров- Кол-во маркетинговых активностей