



Guida ai Fondi per lo Sviluppo di progetti di Marketing (MDF) di Eaton

- Panoramica del Programma
- Attività eleggibili per i fondi
- Attività non finanziabili
- Linee guida del Brand Eaton

1. PANORAMICA DEL PROGRAMMA

In quanto membro del Programma Eaton Power Advantage, abbiamo il piacere di fornirti maggiori informazioni su uno dei principali benefici a cui hai diritto.

Il programma di Fondi Eaton per lo Sviluppo di progetti di Marketing (MDF) supporta ed incoraggia le attività di demand generation. I rivenditori Premium Power Advantage possono utilizzare questi finanziamenti per modellare il loro marketing e business development al fine di consolidare una posizione di mercato unica per loro. La piena accettazione di queste linee guida è una condizione obbligatoria e sottintende essere stato accreditato come rivenditore Premium all'interno del programma per i partner Power Advantage di Eaton.

Eligibilità al programma per i Partner Power Advantage

I fondi per il Marketing devono essere resi disponibili per i Partner che collaborano con i sales manager e gli account manager di Eaton ai loro piani Go-to-Market. Per essere prese in esame, le richieste devono fare parte di programmi di marketing che hanno come obiettivo la riconoscibilità del marchio, la generazione di domanda o l'agevolazione delle vendite, e che siano concentrati sul portafoglio prodotti Eaton basandosi sui messaggi e sui contenuti delle campagne Eaton di marketing e comunicazione.

Fondi e timeline

I fondi congiunti per il marketing sono pensati per aumentare il fatturato nel quadrimestre in cui vengono richiesti. I piani di Go-to-Market formulati congiuntamente con il Marketing Manager IT Channel di Eaton.

Le richieste di fondi per attività di marketing devono pervenire preferibilmente un mese prima dell'inizio del quadrimestre per il quale si richiedono i fondi. Le richieste ricevute dopo questi termini verranno prese in considerazione a discrezione di Eaton. In ogni caso si prega di tenere a mente che i fondi verranno assegnati in base al focus sui prodotti, al tipo di attività e ai ritorni sugli investimenti.

NOTA IMPORTANTE:

Tutte le attività eleggibili saranno finanziate a discrezione del Marketing Manager Eaton. L'erogazione dei fondi non è garantita e Eaton si riserva il diritto di modificare l'ammontare dei fondi in qualsiasi momento.

Informazioni generali e dichiarazioni sulle attività

I rendiconti sui fondi per il marketing devono elencare l'ammontare dei fondi approvati e le attività da svolgere.

Su richiesta, le informazioni sull'operazione di marketing verranno fornite esclusivamente ai dipendenti designati dal Partner e ai Manager Eaton che gestiscono il Cliente.

Sottoscrizione MDF Eaton e diritti riservati del programma

I fondi appartengono a Eaton e vengono rimborsati a sua unica discrezione per le attività approvate svolte dai Partner qualificati. Eaton si riserva il diritto di modificare o ritirare questo programma in qualsiasi momento.

In ogni caso, cambiamenti di questo tipo non influenzeranno i fondi approvati precedentemente all'annuncio delle modifiche. Eaton si riserva inoltre il diritto di effettuare audit e verifiche di tutte le richieste di fondi e di richiedere ulteriori documentazioni prima di erogare i fondi. Il non aderire a queste linee guida e ai requisiti definiti causa la perdita dell'eleggibilità al programma per un periodo di tempo definito da Eaton.

In caso di passaggio di proprietà dell'azienda Partner, i fondi non saranno più disponibili se non previa autorizzazione scritta da parte di Eaton e all'acquisizione da parte del nuovo proprietario dello status di Rivenditore Premium Power Advantage.

Cessazione del contratto e perdita dello status di Partner

In caso di avviso di cessazione del contratto Power Advantage e/o in caso di perdita dello status di Partner all'interno del programma per i partner Power Advantage di Eaton, i partecipanti avranno 90 giorni dalla data di approvazione della richiesta di fondi per completare le attività di marketing concordate con Eaton. Tutte le attività pianificate dopo questo periodo di tempo non riceveranno finanziamenti da parte di Eaton.

Requisiti generali

Le dichiarazioni pubbliche non devono sottintendere che il Partner corrisponda a Eaton o a qualsiasi delle sue società affiliate.

Le attività di marketing non devono essere fuorvianti o ingannevoli, né devono violare le leggi locali.

Le attività devono essere di alto valore ed avere ripercussioni positive sull'immagine Eaton.

I marchi Eaton, i suoi marchi registrati, i copyright e le clausole di esclusione di responsabilità devono essere utilizzati come descritto nelle linee guida per il Brand Eaton.

Processo per i Fondi per lo Sviluppo del Marketing

Questo programma prevede quattro fasi: richiesta, spesa, rendicontazione e rimborso.

1. Richiesta

Le richieste di fondi devono essere completate all'interno del [Programma Eaton PRM Advantage](#)

2. Spesa

Se e una volta approvata, l'attività di marketing concordata viene finanziata dal Partner e deve essere svolta nei limiti di tempo indicati nel modulo di richiesta di fondi.

3. Rendicontazione

Il Partner deve quindi comunicare i ritorni ottenuti sugli investimenti (ROI) e confrontarli con gli indicatori essenziali di prestazione (KPI), informando sia il Marketing manager Eaton che il distributore scelto.

4. Rimborso

Dopo l'autorizzazione il Partner ottiene un rimborso totale o parziale in base alle condizioni del contratto.

2. Attività eleggibili per i fondi di marketing

È possibile includere le attività elencate di seguito nella richiesta di fondi per il marketing di Eaton:

- ✓ Referenze clienti
- ✓ Eventi (conferenze e seminari per gli utenti finali con focus su Eaton)
- ✓ Investimenti pubblicitari
- ✓ Online Marketing
- ✓ Pubblicazioni sulla stampa
- ✓ Materiale pubblicitario cartaceo e web
- ✓ Cataloghi prodotti
- ✓ Telemarketing

3. Attività non eleggibili per i fondi di marketing

Le seguenti attività, servizi e merchandising non saranno approvate da Eaton per il rimborso all'interno del programma MDF:

- ✓ Spese di cancellazione
- ✓ Regali, gratifiche o intrattenimento per Eaton o i suoi dipendenti
- ✓ Eventi stagionali, es. sponsor aziendali
- ✓ Feste natalizie, eventi PR
- ✓ Attività, contenuti o programmi non inerenti a Eaton
- ✓ Attività illegali (es. in alcuni paesi lotterie)
- ✓ Spese telefoniche
- ✓ Spese di viaggio
- ✓ Sales contest
- ✓ Spese per le attività del partner
- ✓ Donazioni caritative
- ✓ Attività al di fuori del paese di approvazione
- ✓ Assunzione del personale (es. annunci di lavoro)
- ✓ Eventi generali di riconoscimento e premiazioni
- ✓ Partecipazione ad attività sponsorizzate da Eaton quali visite ai siti Eaton, training prodotti, Partner day annuali

Seguitemi sui social media per avere informazioni aggiornate sugli ultimi prodotti e sull'assistenza.

Eaton
EMEA Headquarters
Route de la Longeraie 7
1110 Morges, Switzerland
Eaton.eu

2018 Eaton
All Rights Reserved
Publication No: IB085001IT / CSSC-744
Article: Power Advantage Partner Program,
Marketing Development Fund Guide, EMEA
February 2018

Eaton is a registered trademark.

All other trademarks are property of their respective owners.

Follow us on social media to get the latest product and support information.

