

Partner Onboarding: Ein schneller und effizienter Prozess für Ihr Wachstum

Der erste Schritt für exponentielle, weit in der Zukunft reichende Vorteile

„Der Anfang ist der wichtigste Teil der Arbeit“ - Platon

Ein guter Start ist ein **starkes und solides Fundament** für eine Beziehung. Das Onboarding von Partnern ist einer der wichtigsten Schritte in der Beziehung zwischen Partner und Hersteller. In dieser Anfangsphase geht es darum, die Partner auf Erfolgskurs zu bringen.

Das Alcatel-Lucent Enterprise Partner Onboarding ist ein mehrstufiger, **strukturierter Prozess**, um **neue Mitglieder schnell und effizient** in das ALE-Partnerprogramm zu integrieren.

Effizientes Onboarding bedeutet, schneller ins Geschäft zu kommen, damit sich die Zeit bis zum Umsatz verkürzt.

Das Ergebnis? Eine bessere Partner-Erfahrung. Bessere Geschäfte.

Unsere Zusage

Wir unterstützen unsere Partner auf dem Weg, damit sie ihre Geschäftsziele erreichen, und machen eine einfache Zusammenarbeit möglich.



Onboarding Journey

Schnelles und effizientes Onboarding für mehr Erfolg

Das Onboarding für Partner ist ein **durchdacht strukturiertes Programm**, das Partner dabei unterstützt, Lösungen, Produkte und Dienstleistungen von ALE erfolgreich und gewinnbringend zu verkaufen. Es ergänzt das Partnerprogramm.

Das Onboarding beginnt nach der Vertragsunterzeichnung und bietet **einen Fahrplan inklusive Meilensteinen für die ersten 12 Monate** des Partnerschaftsvertrags. Es ist der Beginn einer langen und fruchtbaren Beziehung.



500+
neue Partner
jährlich

T0 = VERTRAGSUNTERZEICHNUNG	30 TAGE	Vertriebsaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Geschäftsplan für das laufende Jahr Weitergabe des Partner-Profiles 	Portal <ul style="list-style-type: none"> Benutzererstellung und Persona Zugang zu MyPortal Schulung 	Erste Befähigung <ul style="list-style-type: none"> Vertriebs-Workshop Pre-Sales-Workshop Bestellung Lab- und Demo-Kit 	Kick-off-Meeting <ul style="list-style-type: none"> Einstimmung des Teams Vorbereitung und Unterzeichnung des Onboarding-Plans (inkl. Marketingplan)
	60 TAGE	Vertriebsaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Wahrnehmung erster Verkaufschancen Gemeinsame Account-Planung 	Marketingaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Durchführung der ersten Marketingkampagne (Lead-Generierung) 	Schulungen und Zertifizierungen <ul style="list-style-type: none"> Vertrieb zertifiziert Pre-Sales zertifiziert Erste Stufe von Post-Sales (ACFE) zertifiziert 	Erstes Review mit CSM <ul style="list-style-type: none"> Überprüfung der 30-Tage-Aktionen
	90 TAGE	Vertriebsaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Kollaborativer Verkauf Erste Vertragsabschlüsse 	Marketingaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Erste gemeinsame „Blitztage“ Setzen von Verkaufsanreizen Kundenveranstaltung 	Post-Sales-Befähigung <ul style="list-style-type: none"> Lab und Demo zum Anfassen 	Zweites Review mit CSM <ul style="list-style-type: none"> Überprüfung der KPIs (Pipeline und Umsatzerreichung) Prüfung der Akkreditierung
	6 MONATE	Vertriebsaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Kollaborativer Verkauf Sales und Pre-Sales in der Lage, selbständig zu verkaufen 	Schulungen und Zertifizierungen <ul style="list-style-type: none"> Zweite Stufe von Post-Sales (ACSE) zertifiziert 	Marketingaktivitäten <ul style="list-style-type: none"> Zweite gemeinsame „Blitztage“ Zweite Marketingkampagnen-Welle 	Drittes Review mit CSM <ul style="list-style-type: none"> Überprüfung der KPIs (Pipeline und Umsatzerreichung)
	12 MONATE	Review am Jahresende <ul style="list-style-type: none"> Beurteilung 1. Jahr Vorbereitung des Geschäftsplans für 2. Jahr Pipeline zur Unterstützung des Ertragsplans für 2. Jahr 			

Die 4 Säulen eines erfolgreichen Partner-Onboardings



Schulung

Erwerb von Produktkenntnissen und Fähigkeiten bis zur Autonomie



Personen

Investition von Zeit für den Aufbau starker Beziehungen und für persönliche Unterstützung



Prozesse

Schulung bzgl. Abläufen und Instrumenten zur schnelleren Effizienzsteigerung



Erwartungen

Erfüllen gemeinsam gesetzter Anforderungen für noch mehr Vorteile

Vorteile



Geschwindigkeit

Partner wird schnell geschult und akkreditiert

Partner kann schnell verkaufen und eine Pipeline aufbauen

Partner kann sein erstes Projekt binnen 3 Monaten starten



Personalisierung

Programm wird mit jedem Partner individuell besprochen

Programm wird an das Potenzial der einzelnen Partner angepasst

Feedback-Kanal zur Verbesserung des Programms



Governance und Unterstützung

Regelmäßige Nachbereitung der Onboarding Journey

Remote-Support

Support vor Ort



Rentabilität

Senkung der Gesamtkosten der Partnerschaft

Schaffung einer nachhaltigen Pipeline

Generierung wiederkehrender Einnahmen

Der strukturierte Ansatz von ALE für das Onboarding von Partnern trägt dazu bei, die Komplexität zu reduzieren, Partner schneller einzubinden und bessere Geschäftsergebnisse zu erzielen.

Investieren Sie in Ihren Erfolg. Nehmen Sie jetzt am Onboarding-Prozess für ALE-Partner teil.

Weitere Informationen erhalten Sie im Menü **Partner Program** auf [MyPortal](#) oder bei Ihrem ALE Channel Sales Manager.