

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

## 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.