

Querido Parceiro,

Segue abaixo o passo-a-passo para você se cadastrar como um Canal Logitech e algumas instruções importantíssimas para você ter suas oportunidades aprovadas.

1º Step:

Você precisa se cadastrar para ter acesso ao Partner Portal. O cadastro é fácil e rápido, você pode acessar o link abaixo e submeter somente as informações da sua empresa e do seu contato (estamos adicionando alguns screenshots). Logo após do envio das suas informações, nós recebemos uma notificação e procedemos com a aprovação do seu acesso ao Partner Portal. Com isso, você receberá um email com instruções para o seu primeiro acesso.

LINK PARA CADASTRO:

https://partners.logitech.com/Portuguese_Brazil/register_email.aspx

2º Step:

Salve o endereço do Partner Portal, porque ele será o seu acesso para todos os seus registros de oportunidade entre recursos de marketing, etc.

LINK DO PARTNER PORTAL:

https://partners.logitech.com/Portuguese_Brazil/

PROGRAMA DE PARCEIROS LOGITECH

Criamos soluções de negócios líderes de mercado para o local de trabalho que cultivam a criatividade e a produtividade, estendendo o desempenho dos negócios. Aumentamos a colaboração para que as pessoas alcancem o seu melhor todos os dias.

Acreditamos que, quando trabalhamos juntos, podemos fazer negócios melhores. Como um dos nossos parceiros, você receberá todo o suporte e as ferramentas necessárias para crescer conosco. Afinal, o seu sucesso é o nosso sucesso.

PORTAL DE PARCEIROS LOGITECH

Entre para acessar recursos, ferramentas, oportunidades e suporte exclusivos do Logitech Partner.

E-mail

Senha

Me lembre [Esqueceu a senha?](#)

ENTRAR

3º Step:

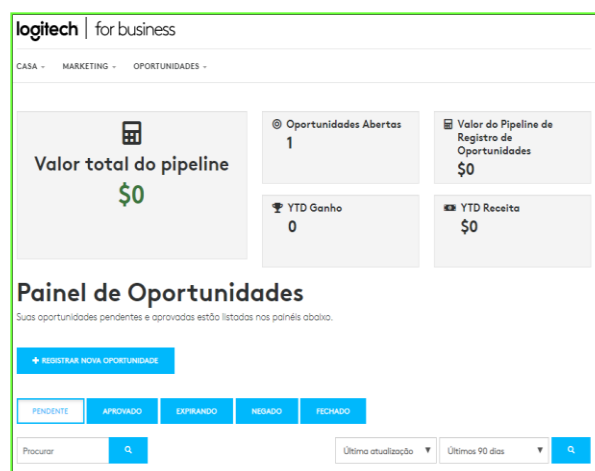
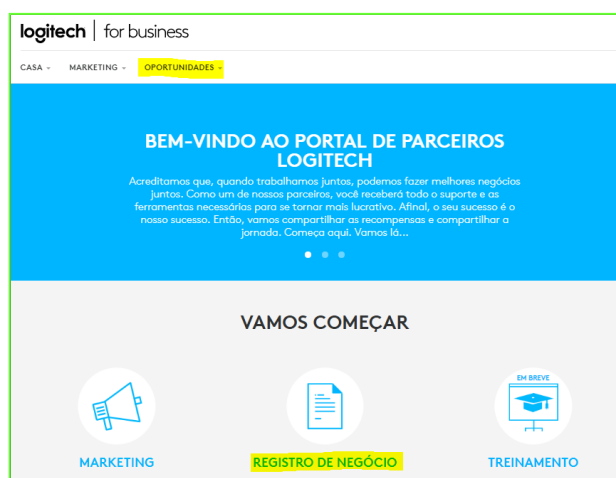
O que você encontrará no portal?

Assim que você acessar o portal, você encontrará as opções “Casa”, “Marketing” e “Oportunidades”.

- 1) **CASA:** Nessa opção você terá acesso ao seu perfil de conta, seus dados cadastrais, bem como termos e condições do programa e a opção de alterar a sua senha.
- 2) **MARKETING:** Nessa opção você terá acesso a recursos de marketing para lhe ajudar a apresentar os produtos Logi para o seu cliente.
- 3) **OPORTUNIDADES:** Nesse opção você terá acesso ao seu painel de oportunidades e a opção de registrar uma nova oportunidade.

No seu Painel de Oportunidades você terá visibilidade das seguintes opções: “Registrar Nova Oportunidade”, “Pendente”, “Aprovado”, “Expirando”, “Negado” e “Fechado”.

- Clicando em qualquer uma das seguintes opções (“Pendente”, “Aprovado”, “Expirando”, “Negado” ou “Fechado”), você terá visibilidade da lista das suas oportunidades de acordo com cada opção.
- O Portal irá lhe enviar um email de notificação antes da sua oportunidade vencer. Assim você terá a opção de entrar no portal e pedir a extensão da mesma ([note que a solicitação para estender a oportunidade deve ser feita antes da oportunidade vencer, depois de vencida você deverá fazer o registro novamente e corre o risco de perder a oportunidade para outro canal](#)).
- Toda oportunidade negada será informado via email juntamente com o motivo da rejeição.
- [A sua responsabilidade como canal é manter a sua oportunidade atualizada](#). Sendo assim, pedimos que você [nos envie um status das oportunidades para podermos atualizar o seu painel de oportunidades](#). O seu feedback é muito importante para a atualização dos valores, produtos e entre outro benefícios que você poderá ter acesso dentro do Programa de Canais Logitech.



4º Step:

Registrando a oportunidade. Assim que você clicar em “Registrar Nova Oportunidade”, você deve começar a preencher as informações do [cliente final](#) e algumas informações sobre a oportunidade. [Essas informações são importantíssimas pois com elas conseguimos ter certeza que essa oportunidade é única, e que somente você terá o desconto para esses produtos](#). Todas as informações fornecidas nos registros de oportunidade são mantidas em sigilo e a Logitech não entrará em contato com o seu cliente sem a sua solicitação (ou solicitação do próprio cliente final).

- 1) [É muito importante selecionar o país “Brasil”](#), caso contrário o sistema entenderá que o cliente final está em outro país e você só terá acesso a lista de distribuidores do país selecionado. Sendo assim, o país deve ser onde o produto deverá ser entregue e não onde está localizada a matriz, no caso de empresas globais.
- 2) Tanto as informações da empresa do cliente final quanto as informações do seu contato no cliente final são importantes para que o sistema crie um cadastro exclusivo desse usuário final. Sendo assim, [pedimos para você não preencher o seus dados, pois o sistema identifica essa oportunidade como para o próprio canal e assim a sua oportunidade será rejeitada](#).

- 3) Para finalizar o registro você deve nos enviar os detalhes da sua oportunidade. [Você melhor que ninguém sabe essas informações pelo fato de estar trabalhando lado a lado com o cliente final e por isso a Logitech está aqui para lhe ajudar.](#) Não estamos pedindo um número ou uma informação exata, mais sim um estimado para que possamos desenvolver juntamente com você um experiencia de projeto satisfatória para o cliente final.

Registrar nova oportunidade
Para registrar uma nova oportunidade, preencha o formulário abaixo. Campos com um asterisco (*) são obrigatórios.

Informações da empresa do usuário final
Por favor, insira as informações da empresa do contato para esta oportunidade.

* Empresa: Nome do Cliente Final, Número total de empregados (dropdown)
* Endereço: Endereço do Cliente Final
* Cidade, * País (Brazil), Estado / Província, Código postal

Informações de contato do usuário final
Por favor, insira as informações da empresa do contato para esta oportunidade.

Saudação (dropdown), * Primeiro nome, * Sobrenome
* Endereço de e-mail, * Título
* Telefone (with icon), * O contato é um tomador de decisões? (dropdown)

Algumas informações essenciais sobre a sua oportunidade são:

- **Prazo de Compra:** Esse prazo nos ajuda a ter controle de estoque e manter o mesmo abastecido para garantir a entrega no prazo estimado. **Alta disponibilidade.**
- **Nome do Produto:** Nenhuma oportunidade é aprovada sem ter um produto identificado. **Note que não são todos os produtos que participam do programa de Registro de Oportunidade, sendo assim identificar o NOME DO PRODUTO é essencial para a sua oportunidade ser aprovada** (não adianta copiar e colar as especificações do edital, precisamos que você identifique o produto. Caso você precise de ajuda você pode entrar em contato com um representante da nossa equipe VC, com a nossa vasta experiencia nossos Gurus de Vídeo Conferencia podem lhe ajudar a resolver essa questão).
- **SKU/PN:** Caso você não saiba o número do SKU/PN, você pode entrar em contato com **o seu distribuidor, ele é a pessoa apropriada para lhe informar os SKU/PN, assim como a diferença entre os produtos e os valores de cada um.** Caso você não saiba o SKU no momento do registro você pode nos informar somente o nome do produto e verificar com o seu distribuidor sobre o SKU/PN em outro momento ([Caso você precise atualizar o seu registro de oportunidade, você deve nos enviar um email \(questions@logitechlatam.com\) solicitando esse alteração.](#))
- **Descrição Detalhada do Produto:** **Nesse campo você deve especificar os produtos e a quantidade específica de cada um.**
- **Distribuidor:** Aqui você vai ter acesso a lista de distribuidores do Brasil para Logitech VC ou a **opção de identificar o seu projeto.**
- **ENVIAR** – Por último e mais importante, envie o seu registro. **Vamos receber a sua oportunidade, analisa-la e lhe responder via email em até 48 horas.** Qualquer dúvida entre em contato com o email (questions@logitechlatam.com).

Informação de oportunidade

Por favor insira as informações para esta oportunidade.

* Descrição

<p>* Data de início do projeto</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	<p>* Data de término do projeto</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	<p>* Prazo de Compra</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>
<p>* Nome do produto / SKU #</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;"><input style="width: 100%;" type="text"/></div>	<p>* Quantidade</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;"><input style="width: 100%;" type="text"/></div>	<p>* Receita estimada MSRP</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/> .00</div>

Descrição detalhada do Produto !

<p>* Faixa Orçamentária</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	<p>* Competitor</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>
<p>* Você está respondendo à RFP?</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	
<p>* Um RFP / RFQ / RFI formal será publicado pelo Usuário final nos próximos 30 dias?</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	
<p>* O usuário final adquiriu o (s) produto (s) da Logitech ou recebeu uma unidade de demonstração?</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	

<p>Distribuidor Preferencial</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px; display: flex; justify-content: space-between;"><input style="width: 90%;" type="text"/></div>	<p>Outro nome do distribuidor</p> <div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;"><input style="width: 100%;" type="text"/></div>
---	--

ENVIAR

Esperamos que esse passo-a-passo facilite o seu acesso no Partner Portal assim como os seus Registros de Oportunidades. Boas vendas!

Atenciosamente.

Logitech Deal Registration Team

