

# Guide pour la promotion

## Promotion CashBack Legacy

Guide pour les revendeurs  
concernant le remplacement du parc installé en Siemens

Promotion valable du  
1<sup>er</sup> mars 2009 au 30 septembre 2009  
Les ventes réalisées par le Partenaire entre le 1er janvier 2009 et  
le 30 septembre 2009 sont éligibles à la promotion CashBack

Version 2 du 01 avril 2009.

### Sommaire

1	Introduction.....	2
2	Détails sur la promotion.....	2
2.1	Aperçu de la promotion .....	2
2.2	Tarifification et commande pour les revendeurs.....	3
3	Cibles et messages .....	3
3.1	Comprendre les motivations de la clientèle .....	3
3.2	Messages promotionnels essentiels.....	5
3.3	Messages Produit et solutions.....	5
4	Mise en place .....	5
4.1	Règles et conditions de la promotion.....	5
4.2	Processus de la demande.....	7
5	Information supplémentaire .....	8

# 1 Introduction

La promotion SEN Legacy CashBack pour revendeurs s'adresse aux revendeurs qui ont des clients équipés de systèmes HiPath 3700, Hicom 150E Modular ou Hicom 150E Office Pro. La promotion englobe un pack de solution IP HiPath 3800 à prix réduit, de même que des remises pour les anciens systèmes et postes. La promotion aide les revendeurs à favoriser l'évolution de leur base clients installée en système HiPath 3800. Cela permet aussi aux revendeurs d'offrir aux clients un bénéfice concret sur la base de leur investissement, grâce aux atouts matériels et logiciels du nouveau HiPath 3800.

## 2 Détails sur la promotion

### 2.1 Aperçu de la promotion

Cette promotion comprend un pack de solutions IP basées sur le package Move38 (HiPath 3800) avec un prix GPL inférieur d'environ 48 % à la configuration identique, un remboursement de 1000 € sur la reprise du système et de 20 € par poste remplacé par un poste OpenStage.

Pack solution Move38	
1 MMC avec logiciel système V7 (HP3800)	50 licences ComScendo IP Workpoint pour H3000 V7
1 DVD avec Manuels utilisateurs	1 carte Xpressions Compact IVMN8L
1 Kit d'installation rack 19" Rack pour HP 3800/4000	1 carte T2 avec 2 canaux B (32 canaux B maxi.)
1 CD avec CAP SW V3.0	2 OpenStage 40 (lava)
1 système HiPath 3800 – kit Basic Box	
Le prix GPL du pack Move 38 est inférieur d'environ 48% au prix normal GPL des éléments individuels associés. L'offre de pack peut être étendue à un nombre quelconque de poste OpenStage au prix d'achat normal.	

Pour bénéficier de la promotion, le revendeur doit attester la transaction dans un formulaire web figurant sur le site de la promotion. Le revendeur recevra par e-mail un bon avec des instructions permettant d'adresser les originaux des documents suivants à une agence tierce.

- 1) Preuve de l'achat (facture) du nouveau pack de solution Move38 et des postes OpenStage
- 2) Preuve de destruction de l'ancien système conformément à la directive DEEE (certificat)
- 3) Preuve de la nouvelle vente (facture) du pack de solution Move38 et des postes OpenStage
- 4) Le formulaire de demande rempli sur lettre à en-tête du revendeur

## 2.2 Tarification et commande pour les revendeurs

La promotion ne modifie en rien le processus de commande standard. Le nouveau système HiPath 3800 peut être commandé comme à l'habitude.

## 3 Cibles et messages

Cette promotion cible les revendeurs disposant d'une importante base installée d'anciens systèmes SEN. Grâce à cette action, le revendeur est en mesure de proposer un avantage important au client – une réduction de prix pour compenser son investissement dans le système actuel en même temps que des économies à long terme offertes par l'exploitation du nouveau système HiPath 3800.

En effet, toutes les PME luttent aujourd'hui afin de répondre à l'impact de la situation économique, en s'efforçant toutefois de demeurer fidèles à leurs engagements en faveur de pratiques plus écologiques.

Ces défis sont plus aisés à gérer avec le nouveau système de communication HiPath 3800.

### 3.1 Comprendre les motivations de la clientèle

**SIEMENS**

**Positionner la promotion vis-à-vis de vos clients**

Approche vis-à-vis du client	Impact
<b>1</b> Conserver votre ancien PBX coûte plus que vous ne pensez, alors que vous devez faire des économies.	Permet à l'entreprise de résister aux pressions économiques.
<b>2</b> Adopter MAINTENANT une nouvelle solution SEN... Réduit la gestion réseau, la location de ligne et les coûts d'appel jusqu'à 60 % Permet la mise en place du travail à domicile et du travail mobile Assure le déploiement des applications "Présence" pour une collaboration et des communications plus dynamiques Mise en place de postes <u>OpenStage</u> qui consomment 30 % d'énergie en moins	Optimise les coûts, le personnel et les ressources. Réduire les déplacements est une démarche plus écologique. Infrastructure plus efficace utilisant des applications qui apportent des avantages réels en terme de productivité. Conserver le même niveau de services ainsi que les processus commerciaux en optimisant les ressources.
<b>Flexibilité du partenaire revendeur</b> Agir MAINTENANT et utiliser les promotions <u>CashBack</u> pour réduire le prix pour le client final, maximiser vos marges ou augmenter la valeur globale en groupant les applications	Offrir une valeur ajoutée importante à vos clients en mettant à jour votre base installée

Page 6 Copyright © 2009. Tous droits réservés. Siemens Enterprise Communications

L'étude menée par IDC en septembre 2008 a identifié les facteurs suivants comme étant ceux qui influençaient les décisions des cadres supérieurs et des propriétaires de PME.

- Répondre aux pressions économiques.
- Capacité à assurer la convergence voix - données tout en évitant la dépendance vis-à-vis de solutions propriétaires
- Recours à des fournisseurs disposant de produits performants dotés d'une fiabilité reconnue
- Capacité à favoriser le travail mobile et le télétravail à domicile
- Poursuite des projets d'intégration des applications
- Mise à disposition pour les employés d'outils collaboratifs, réduisant les frais de conférence.

De plus, à la lumière de l'environnement économique actuel, les PME accordent une très vive attention aux aspects essentiels suivants :

- Réduction des coûts
- Maintient de la compétitivité
- Préparation à la reprise économique.

Donc, en parlant de cette promotion à vos clients, vous devriez mettre l'accent sur tous ces points.

- Coûts de communication réduits – à la fois sur le TCO et sur les frais essentiels
- Adoption de technologies de l'information à caractère ouvert afin d'optimiser les processus commerciaux
- Mise en place de réseaux sûrs pour garantir la sécurité du travail
- Choix de solutions "vertes" lorsqu'elles possèdent une réelle valeur commerciale
- Fourniture au personnel d'outils de communication améliorant la flexibilité - Faire plus en optimisant les ressources.

## **3.2 Messages promotionnels essentiels**

Les messages promotionnels suivants peuvent être présentés aux clients potentiels.

A la lumière des perspectives économiques actuelles, les entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs industriels doivent sérieusement envisager la mise à jour de leurs systèmes de communication. L'actualisation des systèmes de communication permet en effet aux entreprises de bénéficier de coûts d'exploitation réduits et d'une productivité accrue, ce qui est possible avec la téléphonie sur Internet et avec les communications unifiées.

Les clients seront sensibilisés aux avantages suivants offerts par une nouvelle solution HiPath 3800.

- Investissement initial inférieur grâce à la remise CashBack
- Accès aux services d'assistance offerts par une grande marque et son réseau international de partenaires
- Jusqu'à 90 % de réduction sur la consommation d'énergie du système
- Jusqu'à 35 % de réduction sur la consommation d'énergie des équipements
- Favorise et facilite le travail à domicile et le travail mobile
- Applications Communications unifiées et Conférence qui réduisent les coûts d'exploitation et améliorent la productivité.

## **3.3 Messages Produit et solutions**

Les messages Produit et solution adressés à la clientèle pour les produits inclus dans la promotion CashBack demeurent inchangés. Ils seront définis à partir de l'argumentaire déjà disponible sur SEBA. N'oubliez pas de consulter SEBA régulièrement pour être au courant des changements intervenus dans les messages adressés à la clientèle.

# **4 Mise en place**

## **4.1 Règles et conditions de la promotion**

1. La promotion CashBack de Siemens Enterprise Communications est proposée aux revendeurs qui achètent un nouveau HiPath 3800 de Siemens Enterprise Communications dans le cadre d'un package Move38, tel qu'il est défini sur le site web consacré au programme CashBack du groupe SEN. Cette promotion est réservée aux revendeurs situés en Grande-Bretagne, Irlande, France, Allemagne, Italie, Norvège, Finlande, Suède; Danemark, Grèce, Belgique, Pays-Bas, Autriche, Suisse, Portugal et Espagne.

2. La promotion concerne la reprise d'un ancien système dans le cadre d'une transaction - elle s'applique à l'achat du nouveau système HiPath 3800 de Siemens Enterprise Communications (avec un package Move38). Le revendeur atteste qui est le propriétaire de

l'ancien système donnant lieu à une reprise, libre de tous droits, sûretés ou autres obligations, et il procédera à la destruction du système à ses propres frais en fournissant un certificat de destruction conforme DEEE.

3. La remise offerte au revendeur est le montant valide à la date de réception par Siemens Enterprise Communications du formulaire de demande CashBack rempli par le revendeur. Siemens Enterprise Communications se réserve le droit de modifier le montant de la remise CashBack à tout moment. Le paiement de la remise sera effectué par virement électronique (EFT). Le virement électronique sera effectué en faveur du compte bancaire figurant sur le formulaire de demande.

4. Un revendeur ne pourra pas demander à bénéficier de cette remise CashBack s'il a acheté le HiPath 3800 (avec package Move38) dans le cadre d'une offre négociée, sauf si Siemens Enterprise Communications donne son autorisation expresse.

5. Le revendeur doit fournir à Siemens Enterprise Communications (ou son agent) les documents suivants : preuve d'achat d'un équipement HiPath 3800 de Siemens Enterprise Communications (avec package Move38), y compris des postes OpenStage, preuve de vente du HiPath 3800, certificat de destruction conforme à la directive DEEE de l'ancien système et des anciens postes récupérés, formulaire de demande CashBack intégralement rempli. Les détails se rapportant aux anciens systèmes de Siemens donnant lieu à la reprise figurent sur le site web de la promotion CashBack. Les formulaires CashBack incomplets seront retournés au revendeur et devront être renvoyés pour que la demande soit valide. La demande sera jugée non valide si l'un des éléments nécessaires - document, signature, description du produit ou numéro de série - est manquant. La date limite de réception de tous les formulaires CashBack est de huit semaines après la date initiale de facturation. Les demandes CashBack parvenues après cette date ne sont pas acceptées.

6. Le nombre des postes admis pour cette remise doit correspondre au nombre des postes Siemens OpenStage nouvellement achetés. Les nouveaux postes OpenStage ainsi que le système HiPath 3800 (dans le cadre du package Move38) doivent être installés sur le site indiqué du client.

7. Siemens Enterprise Communications peut, à tout moment et à sa seule discrétion, mettre fin au programme CashBack ou bien peut modifier l'application de l'une des conditions formulées ou y renoncer. Le montant de la remise pourra être modifié avec un préavis d'au moins quatre semaines. Les changements seront signalés sur le site web du programme CashBack.

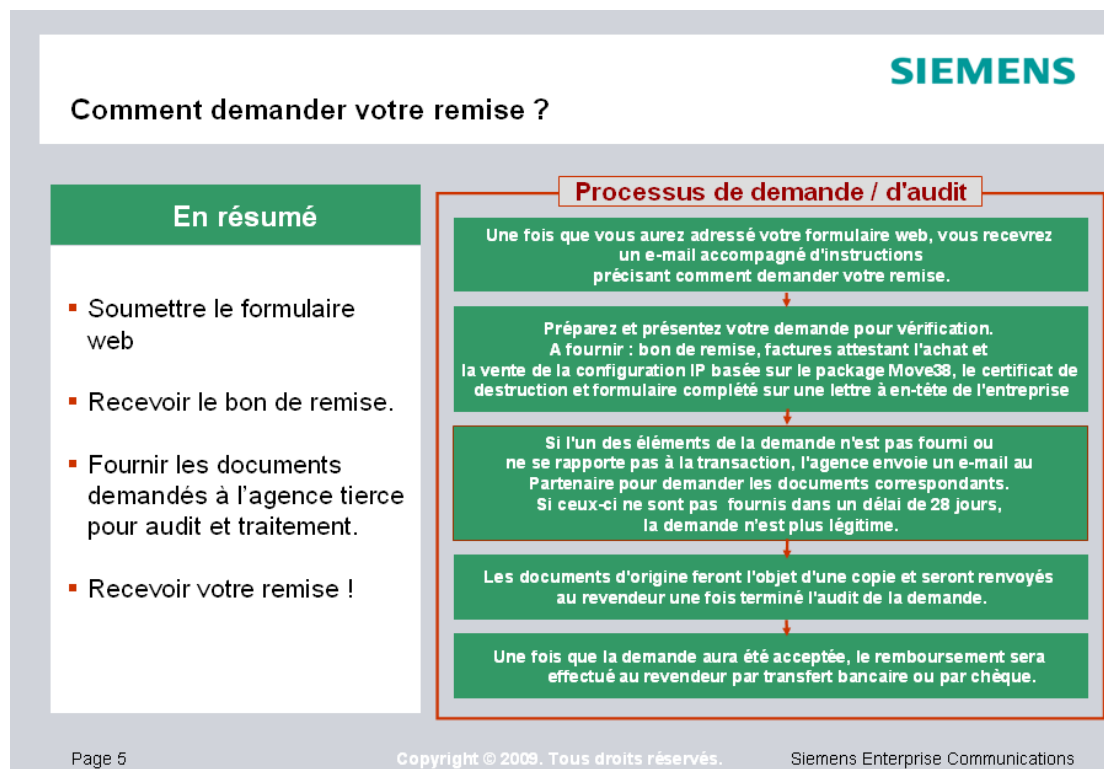
8. La validité, l'interprétation et l'application de ces termes et conditions sont soumises à la loi allemande et à la juridiction exclusive des tribunaux allemands ; en participant, les parties concernées y adhèrent pleinement.

9. La remise CashBack sera réglée en euros, indépendamment du pays d'origine de la demande.

10. Le revendeur est entièrement responsable du respect des conditions locales et européennes concernant la comptabilité, les taxes et les obligations légales se rapportant au paiement de la remise. Siemens Enterprise Communication n'accepte aucune obligation émanant de services fiscaux ou autres vis-à-vis de la partie (revendeur) participant à la promotion, dans le cadre du présent programme.

11. Ces termes et conditions, ainsi que le formulaire de demande joint, constituent le seul et unique accord entre les parties et il remplace tous les autres accords, arrangements ou ententes, oraux ou écrits, convenus antérieurement entre les parties.

## 4.2 Processus de la demande



Si vous avez un accès à SEBA, le site web CashBack est disponible via : <https://enterprise-businessarea.siemens.com/portal/authsec/portal/ecba/CampaignsAndPromotions> ou contactez votre Distributeur

## **5 Information supplémentaire**

Afin de s'assurer que les clients disposent des informations actuelles, les revendeurs sont invités à consulter régulièrement les informations marketing du site SEBA.

Toutes les autres questions à propos de cette promotion doivent être adressées à votre Channel Manager ou à l'équipe de promotion SEN sur [passport.sen@siemens.com](mailto:passport.sen@siemens.com).