

Commercializzazione di Dropbox Business

Grazie per la partecipazione al Dropbox Reseller Program.

In qualità di partner registrato otterrai licenze di Dropbox Business, accesso al training, materiali di marketing per i partner e molto altro ancora affinché la tua azienda possa svolgere attività di vendita e promozione per Dropbox. Dai risultati di alcune ricerche è emerso che i partner che completano la procedura indicata vendono un numero maggiore di licenze Dropbox e avanzano rapidamente nel nostro programma, ottenendo vantaggi concreti.

Passaggio 1

Scopri sul portale per i partner alcuni modelli di email che puoi utilizzare per annunciare la tua nuova partnership con Dropbox.

Passaggio 2

Applica il logo Dropbox Business sul tuo sito Web. I partner che evidenziano il proprio rapporto con Dropbox hanno sperimentato un aumento delle attività fino a tre volte superiore.

Passaggio 3

Vieni a conoscere Dropbox First Call Deck. Questa presentazione offre una panoramica di Dropbox Business e del valore che può apportare alle organizzazioni. Personalizzala per soddisfare le specifiche esigenze del cliente, in modo da conferire ai contenuti un richiamo maggiore e concludere rapidamente l'affare.

Risorse del portale per i partner

- **Linee guida sul branding.** Best practice su come utilizzare correttamente il nome e il logo Dropbox e linee guida su come sfruttare al meglio i social media.
- **Campagne.** Facili da personalizzare e lanciare. Registrati qui. Documenti aggiuntivi sulle campagne sono disponibili nella sezione dedicata alle risorse di marketing.
- **Modelli di co-branding.** Sono disponibili alcuni modelli di co-branding per pubblicizzare la tua partnership con Dropbox e i servizi da te forniti. I modelli includono diapositive, e-mail e brochure informative in cui potrai aggiungere il tuo logo e i tuoi dati.

Risorse Dropbox generali

- Integrazione di applicazioni. Suggestisci ai clienti come ottenere di più da Dropbox.
- Eventi e webinar destinati ai clienti. Durante l'anno, Dropbox organizza numerosi eventi e webinar orientati al cliente; inoltre, team di marketing, Partner Account Manager e distributori locali sono a disposizione per la gestione di eventi destinati ai clienti nel tuo mercato locale.