

Omada
by tp-link

VIGI
by tp-link



2026 TP-Link SolutionX Partnerprogramm Guide



Willkommen beim SolutionX Partnerprogramm

Entfesseln Sie das volle Potenzial Ihrer Partnerschaft mit TP-Link! Unser B2B-Partnerprogramm ist Ihre Eintrittskarte zu einem leistungsstarken Netzwerk, das Innovation und Wachstum fördert. Profitieren Sie von exklusiven Verkaufsförderungstools, maßgeschneiderten Marketingkampagnen und spezialisierten Schulungen. Gemeinsam setzen wir neue Maßstäbe in der Netzwerkbranche und steigern die Kundenzufriedenheit auf ein neues Level.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- ✓ **Innovative Komplettlösungen** für Ihre Kunden
- ✓ **Einzigartige Ökosysteme** für nachhaltigen Erfolg
- ✓ **Leistungsstarkes Netzwerk** zur Etablierung neuer Geschäftsideen und Modelle
- ✓ **Neue Go-to-Market-Modelle** für verbesserten Kundenzugang
- ✓ **Positionieren Sie sich an der Spitze der Innovation** und Transition in Lösungsplattformen und Betreibermodellen
- ✓ **Umfassende Unterstützung** durch dedizierte Support-Teams
- ✓ **Gemeinsame Marketingkampagnen** für maximale Reichweite
- ✓ **Spezialisierte Schulungsprogramme** für Ihr Team
- ✓ **Steigerung der Kundenzufriedenheit** und neue Revenue-Modelle

Werden Sie Teil unseres Erfolgs und erleben Sie, wie wir gemeinsam den Markt erobern! **SolutionX Partnerprogramm – Gemeinsam stark, gemeinsam erfolgreich!**

Mit TP-Link an Ihrer Seite profitieren Sie von einem **leistungsstarken Netzwerk**, das Ihnen hilft, **neue Geschäftsideen und Modelle** zu etablieren. Unsere **innovativen Komplettlösungen** und **einzigartigen Ökosysteme** sichern Ihnen nachhaltigen Erfolg und eine **umfassende Unterstützung** durch dedizierte Support-Teams. Gemeinsam setzen wir auf **Innovation** und **Transition** in Lösungsplattformen und Betreibermodellen, um den Markt zu durchdringen und die **Kundenzufriedenheit** zu steigern.

Die Ziele des SolutionX Partnerprogramms

Unser Programm hat das Ziel, die Sichtbarkeit und Zugänglichkeit von TP-Link-Produkten und -Lösungen zu erhöhen, indem wir gemeinsam mit Ihnen - unseren Partnern - ein inspirierendes, wertschöpfendes und robustes Ökosystem aufbauen. TP-Link ist fest entschlossen, mit seinen Partnern zusammenzuarbeiten, um Wertschöpfung zu schaffen, Innovationen voranzutreiben und neue Märkte

zu erschließen. Gemeinsam bieten wir unseren Kunden den entscheidenden Mehrwert durch Unterstützung ihrer Unternehmensziele, höchste Zufriedenheit und Freude an erstklassigen Lösungen. Gemeinsam mit unseren Partnern gestalten wir das nächste Kapitel von Innovation und gemeinsamen Erfolg.



Wir leben Innovationen

TP-Link ist fest entschlossen, eng mit seinen Partnern zusammenzuarbeiten, um bahnbrechende Technologien und Lösungen zu entwickeln, die den sich wandelnden Marktanforderungen gerecht werden. Dieses Engagement betont die zentrale Rolle von Innovation, um wettbewerbsfähig zu bleiben, die Bedürfnisse der Kunden optimal und zukunftsicher zu erfüllen.



Förderung der Partnerkompetenzen

Das Programm zielt darauf ab, Partnern durch gezielte Schulungen, Ressourcen und Unterstützung die notwendigen Kompetenzen zu vermitteln. Dies umfasst den Zugang zu Vertriebsschulungen, technischem Support und Marketingmaterialien, damit Partner TP-Link-Produkte und -Lösungen effizient positionieren und ihre Kunden unterstützen können.



Bereitstellung von umfassenden Lösungen

Das Programm soll sicherstellen, dass die Kunden zuverlässige, hochwertige Lösungen erhalten, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dieser Fokus auf umfassende Lösungen erhöht Kundenzufriedenheit und -loyalität.



Ausbau der Markenpräsenz

Durch die Partnerschaft mit einer etablierten Marke wie z.B. Omada by TP-Link oder VIGI by TP-Link können Partner ihre Markensichtbarkeit und Glaubwürdigkeit auf dem Markt verbessern. Dieses Ziel konzentriert sich auf den Aufbau von Vertrauen und Anerkennung bei den Kunden.



TP-Link: Gemeinsam zum Erfolg!

Für TP-Link steht im Fokus, den Erfolg unserer Partner zu fördern. Mit umfassender Unterstützung und strategischer Umsetzung ihrer Ziele schaffen wir gemeinsam neue Wertschöpfungen. In einer sich schnell ändernden Welt, setzen wir auf Innovation und enge Zusammenarbeit, um ein starkes Partnerökosystem zu etablieren. Unsere Support-Programme und Unterstützung sorgen dafür, dass wir gemeinsam unsere Ziele erreichen. TP-Link bietet echten Mehrwert und baut auf eine langfristige, fruchtbare Kooperation. Gemeinsam gestalten wir die Zukunft!



Förderung gemeinsamer Werbemaßnahmen

Das Programm unterstützt gemeinsame Marketinginitiativen, sodass die Partner von kollaborativen Kampagnen und Werbeaktivitäten profitieren können. Dies hilft, Marketingkosten zu senken und steigert die Effektivität der Öffentlichkeitsarbeit.



Bereitstellung bewährter Lösungen

Das Programm bietet Partnern die Möglichkeit, ihr Produktportfolio mit den bewährten Lösungen von TP-Link zu erweitern. So können sie ihren Kunden zuverlässige, leistungsstarke und effektive Produkte bieten, die höchste Qualitätsstandards erfüllen.



Förderung der kollaborativen Innovation

TP-Link fördert ein kreatives und innovatives Arbeitsumfeld, welches Partnern ermöglicht, gemeinsam neue Technologien und Lösungen zu entwickeln. Dieser kollaborative Ansatz führt zur Schaffung führender Produkte, die den dynamischen Anforderungen des Marktes gerecht werden.



Unterstützung langfristiger Partnerschaften

Das Programm legt großen Wert auf den Aufbau und die Pflege langfristiger Beziehungen zu seinen Partnern. Durch Vertrauen und enge Zusammenarbeit wird eine kontinuierliche Partnerschaft gewährleistet, die gegenseitiges Wachstum und den Erfolg gemeinsamer Ziele fördert.



Optimierung der Ressourcennutzung

TP-Link unterstützt Partner dabei, ihre Ressourcen effizient zu nutzen, indem es ihnen Zugang zu gemeinsamen Schulungsprogrammen, technischem Support und optimierten Lösungsbereitstellungen bietet. Dies trägt zur Senkung der Betriebskosten bei und verbessert die Qualität von Projekten und Dienstleistungen.

Das Programm ist in verschiedene Partner-Kategorien unterteilt

Jede Partner-Kategorie bietet maßgeschneiderte Vorteile und umfassende Unterstützung, um die spezifischen Bedürfnisse und Ziele der Partner optimal zu erfüllen. Durch den exklusiven Zugang zu TP-Links umfangreichen Ressourcen und breitem Kundenstamm, gemeinsame Marketing-Initiativen, innovative

Kooperationsmöglichkeiten sowie intensive Schulungen und Support, ermöglicht das Programm den Partnern, ihre Angebote signifikant zu verbessern und ihr Wachstum nachhaltig zu beschleunigen.



Qualified



Selected



Expert



VAO



EWS



MSP

Partner-Kategorien

Das SolutionX-Partnerprogramm umfasst eine Vielzahl von Partnerkategorien, die speziell darauf ausgelegt sind, das Engagement und die Zusammenarbeit der Partner zu fördern. Durch attraktive Anreize und maßgeschneiderte

Unterstützung wird eine starke Partnerschaft aufgebaut, die den gemeinsamen Erfolg vorantreibt. Werden Sie noch heute Teil unseres Netzwerks und profitieren Sie von den zahlreichen Vorteilen!

Was wir erwarten von unseren Partnern in verschiedenen Partner-Kategorien

 Qualified Einstieg in die Zusammenarbeit mit Zugang zu gemeinsamen Ressourcen und Initiativen. Registrierung des TP-LINK SolutionX Partnerprogramms ✓ TP-LINK SolutionX Partner Agreement N/A Erreichen des Mindest-Umsatzziels pro Jahr* N/A TP-LINK Zertifizierung N/A Teilnahme an TP-LINK Training N/A	 Selected Erhöhte Zusammenarbeit mit umfangreicher Marketing-, Vertriebs- und F&E-Unterstützung. Registrierung des TP-LINK SolutionX Partnerprogramms ✓ TP-LINK SolutionX Partner Agreement ✓ Erreichen des Mindest-Umsatzziels pro Jahr* 20.000 € TP-LINK Zertifizierung 1x OCNA Teilnahme an TP-LINK Training Einführungstraining	 Expert Engere Zusammenarbeit mit umfassender Unterstützung in den Bereichen Marketing, Vertrieb und F&E Registrierung des TP-LINK SolutionX Partnerprogramms ✓ TP-LINK SolutionX Partner Agreement ✓ Erreichen des Mindest-Umsatzziels pro Jahr* 100.000 € TP-LINK Zertifizierung 2x OCNA Teilnahme an TP-LINK Training Einführungstraining
 VAO Verstärkte Kooperation mit umfangreicher Unterstützung im Bereich E-Commerce-Marketing, sowie Vertrieb und F&E. Registrierung des TP-LINK SolutionX Partnerprogramms ✓ TP-LINK SolutionX Partner Agreement ✓ Erreichen des Mindest-Umsatzziels pro Jahr* 250.000 € TP-LINK Zertifizierung 2x OCNA Teilnahme an TP-LINK Training Einführungstraining	 EWS Verstärkte Kooperation mit umfassender Unterstützung in den Bereichen Marketing, Vertrieb und F&E für Elektrogroßhändler. Registrierung des TP-LINK SolutionX Partnerprogramms ✓ TP-LINK SolutionX Partner Agreement ✓ Erreichen des Mindest-Umsatzziels pro Jahr* 250.000 € TP-LINK Zertifizierung 1x OCNA Teilnahme an TP-LINK Training Einführungstraining	 MSP Erweiterte Kooperation mit direktem Zugang zu den Ressourcen der Bereiche Marketing, Vertrieb und F&E für Managed Service Provider. Registrierung des TP-LINK SolutionX Partnerprogramms ✓ TP-LINK SolutionX Partner Agreement ✓ Erreichen des Mindest-Umsatzziels pro Jahr* 150.000 € TP-LINK Zertifizierung 1x OCNA 2x TPSPA Teilnahme an TP-LINK Training Einführungstraining Managed Services Training

* Die Umsatzbasis ist der netto Einkaufspreis des Partners abzüglich aller Gutschriften und Retouren.

SolutionX

Partner-Kategorien

01

Qualified-Partner

Beschreibung:

Diese Stufe bedeutet den Einstieg in der Zusammenarbeit und bietet grundlegende Vorteile:

Vorteile:

- ✓ Zugang zu gemeinsamen Ressourcen und Marketingmaterialien.
- ✓ Gezielte gemeinsame Initiativen zur Förderung von Vertrieb der TP-Link-Produkten und -Lösungen.
- ✓ Grundlegende Schulungen und Unterstützung.

Ziel-Partner:

Organisationen, die neu im TP-Link-Ökosystem sind oder die eine grundlegende Partnerschaft aufbauen möchten.

03

Expert-Partner

Beschreibung:

Eine neue Kategorie zur Anerkennung von Partnern mit speziellen Fähigkeiten und Fachwissen in bestimmten Bereichen.

Vorteile:

- ✓ Maßgeschneiderte Unterstützung und Ressourcen zur Verbesserung ihres Lösungsgeschäfts.
- ✓ Zugang zu fortgeschrittenen Schulungsprogrammen und Zertifizierungen.
- ✓ Gemeinsame Marketing- und Vertriebsinitiativen.

Ziel-Partner:

Unternehmen, die nachweislich über Fachkenntnisse in Zielmärkten, Lösungen oder Technologien verfügen, die für die Angebote von TP-Link relevant sind.

02

Select-Partner

Beschreibung:

Diese Kategorie richtet sich an Partner mit hohem Entwicklungspotenzial, die aktuell eine geringere Umsatzerwartung haben, aber ein starkes Commitment zu TP-Link zeigen. Unser Investment in diese Partner ist vollumfänglich – wir setzen auf gemeinsame Wachstumsinitiativen und eine langfristige Partnerschaft mit klarer Perspektive.

Vorteile:

- ✓ Zugang zu gezielten Marketing- und Enablement-Maßnahmen.
- ✓ Individuelle Vertriebsunterstützung und Ressourcen für den Ausbau des Geschäfts.
- ✓ Teilnahme an Entwicklungsprogrammen zur Stärkung von Know-how und Marktposition.

Ziel-Partner:

Unternehmen, die sich aktiv für TP-Link engagieren, eine klare Wachstumsstrategie verfolgen und bereit sind, gemeinsam mit uns ihre Marktposition auszubauen.

04

Managed Service Provider (MSP)

Beschreibung:

Partner, die einen Omada- oder Vigi-basierten Cloud-Managed-Service-Betrieb anbieten, einschließlich Netzwerkbereitstellung, Betrieb, Verwaltung, Sicherheit, Installation, Beratung und Planung sowie Support.

Vorteile:

- ✓ Nutzung der Produkte und Lösungen von TP-Link, um Endkunden außergewöhnliche Services zu bieten.
- ✓ Zugang zu speziellen Schulungen und Ressourcen, die auf die Bereitstellung von Services zugeschnitten sind.
- ✓ Gemeinsame Marketing- und Vertriebsinitiativen. Programm.

Ziel-Partner:

Unternehmen, die sich auf die Bereitstellung umfassender Managed Services für Unternehmen konzentrieren und dabei TP-Link-Lösungen nutzen.

05

Value Added Onliner (VAO)

Beschreibung:

Partner, die spezialisiert im B2B E-Commerce Umfeld agieren und Geschäfts-Kunden die TP-Link-Lösungen und -Produkte über deren-Plattformen in Kombination mit Pre-Sales- Beratung anbieten.

Vorteile:

- ✓ Zusätzliche Beratung, Services, Support und Mehrwertfunktionen für Online-Partner.
- ✓ Zugang zu den Marketing-Ressourcen von TP-Link zur Förderung des Online-Vertriebs.
- ✓ Möglichkeiten für gemeinsame Marketingaktivitäten und Kampagnen.

Ziel-Partner:

B2B-E-Commerce-Unternehmen, die sich auf den Vertrieb von TP-Link-Produkten und ein verbessertes Kundenerlebnis konzentrieren.

06

Electrical Wholesaler (EWS)

Beschreibung:

Partner, die auf dem Elektrogroßhandelsmarkt tätig sind und TP-Link-Produkte und -Lösungen für Elektro- und Solaranlageninstallateure, Elektroplaner, Bauunternehmen und andere Unternehmen anbieten.

Vorteile:

- ✓ Zugang zu einer breiten Palette von TP-Link-Produkten, die für deren Anwendungen und Lösungen zugeschnitten sind.
- ✓ Unterstützung bei der Vermarktung und Förderung von TP-Link-Lösungen für Gewerbetreibende im Elektrobereich.
- ✓ Schulungen und Ressourcen, die Partnern helfen, TP-Link-Produkte und -Lösungen zu verstehen und effektiv zu positionieren.

Ziel-Partner:

Auf Elektroprodukte und -lösungen spezialisierte Großhändler, die Elektroinstallateure, Bauunternehmer sowie Unternehmen, die Netzwerk-, Konnektivitäts- und Sicherheitslösungen benötigen, effektiv erreichen können.

Überblick und Vorteile des SolutionX Partnerprogramms

Umfassende Serviceleistungen

Nahtlose Kundenerfahrung: TP-Link arbeitet mit Partnern zusammen, um integrierte Services anzubieten, einschließlich Installation, Wartung und Support. Dies gewährleistet eine nahtlose Kundenerfahrung und steigert den Gesamtwert der angebotenen Lösungen.

Managed Services

Maßgeschneiderter Support für MSPs: TP-Link bietet Managed Service Providern (MSPs) maßgeschneiderten Support, damit hochwertige Managed Services angeboten werden können. Dazu gehören umfassende Netzwerkdienste wie Management, Sicherheit und laufender Support, so dass die Partner die IT-Umgebungen ihrer Kunden effektiv verwalten können.

Gemeinsame Lösungsanalyse und -validierung

Zuverlässige integrierte Lösungen: TP-Link führt gemeinsam mit seinen Partnern umfassende Lösungs- und Validierungsprozesse durch. Dadurch wird sichergestellt, dass die integrierten Lösungen zuverlässig und leistungsfähig sind und den Kunden Vertrauen in ihre Investitionen geben.

Engagierte Support-Teams

Unterstützung durch Experten: Jede Partner-Kategorie erhält dedizierte Support-Teams von TP-Link, die zeitnahe und fachkundige Unterstützung bieten, die für die Beantwortung von Partneranfragen und die Gewährleistung eines reibungslosen Betriebs entscheidend sind.

Erweiterte Trainingsprogramme

Kontinuierliches Lernen: TP-Link bietet kontinuierliche Trainingsprogramme, einschließlich Zertifizierungen und Spezialisierungen, damit die Partner immer auf dem neuesten Stand der Technologien und Best Practices sind. Dadurch können Partner ihr Fachwissen und ihr Serviceangebot verbessern.

Marketing-Development-Fund (MDF)

Finanzielle Unterstützung für Marketing: Partner haben Zugang zu exklusiven Marketingentwicklungsfonds, um gemeinsame Marketingaktivitäten zu unterstützen. Diese finanzielle Unterstützung hilft den Partnern, TP-Link-Produkte und -Lösungen effektiv zu bewerben.

Gemeinsame Leasing- und Finanzierungsangebote

Attraktive Finanzierungspakete: Profitieren Sie von attraktiven Finanzierungspaketen, die TP-Link über seine Ökosysteme anbietet. Mit flexiblen Finanzierungsoptionen und speziellen Anreizen erleichtern wir es Ihren Kunden, innovative Lösungen zu beziehen und steigern gleichzeitig die Attraktivität Ihrer Angebote.

Gemeinsame Innovation

Gemeinsame Forschungs- und Entwicklungs-Projekte: Partner können sich an gemeinsamen F&E-Projekten mit TP-Link beteiligen, um innovative Lösungen zu entwickeln, die den Anforderungen des Marktes entsprechen, um das Serviceangebot und den Wettbewerbsvorteil zu optimieren.

Erreichen Sie mehr mit TP-Link: Ihr Schlüssel zu neuen Märkten und Kunden

Als Partner von TP-Link öffnen sich Ihnen Türen zu einer umfangreichen Kundenbasis und einem weitreichenden Vertriebsnetz. Nutzen Sie diese Chance, um ein breiteres Publikum zu erreichen und Ihre Verkaufserfolge zu maximieren.

Gemeinsame Innovation: Mit TP-Link die Zukunft gestalten

Unser Programm inspiriert Partner, gemeinsam mit TP-Link neue Technologien und Lösungen zu entwickeln. Diese Zusammenarbeit schafft eine Innovationsumgebung, die zu bahnbrechenden Produkten und Dienstleistungen führt.

Maximierte Markenpräsenz: Mit TP-Link an Ihrer Seite

Unser Programm steigert die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens durch strategische Partnerschaften und innovative Marketinginitiativen im Rahmen des TP-Link Ökosystem. Gemeinsam sorgen wir dafür, dass Ihre Marke im Markt heraussticht und an Bekanntheit gewinnt.

Gemeinsame Marketingpower: Mit TP-Link zum Erfolg

Partner profitieren von gemeinsamen Initiativen, die zu effektiveren Kampagnen und reduzierten Marketingkosten führen. Dazu gehören Co-Branding-Kampagnen und der Zugang zu wertvollen Marketing-Ressourcen

Erweitertes Netzwerk: Mit TP-Link neue Märkte erschließen

Der Zugang zum umfangreichen Partner- und Distributoren Netzwerk von TP-Link ermöglicht es Ihnen, Ihre Marktreichweite zu erweitern und wertvolle Beziehungen innerhalb der Branche aufzubauen. Nutzen Sie diese Chance, um Ihr Geschäft auf das nächste Level zu heben.

Gemeinsame Proof of Concept (PoCs): Mit TP-Link zur Spitzenqualität

Unser Programm bietet umfassende gemeinsame Lösungstests und Validierungsprozesse, die sicherstellen, dass integrierte Lösungen nicht nur zuverlässig, sondern auch von höchster Qualität sind. Diese rigorosen Tests erhöhen die Kundenzufriedenheit und stärken das Vertrauen in Ihre Angebote.

Umfassende Unterstützung und Schulung: Mit TP-Link immer einen Schritt voraus

Partner profitieren von TP-Links dedizierten Support-Teams, die auf ihre Anforderungen zugeschnitten sind und zeitnahe, kompetente Unterstützung bieten. Fortschrittliche Schulungsprogramme, einschließlich Zertifizierungen und Spezialisierungen, helfen Ihnen, stets mit den neuesten Technologien und Best Practices auf dem Laufenden zu bleiben.

Umfassende Lösungen: Mit TP-Link das volle Potenzial ausschöpfen

Durch die Integration ihrer Produkte in die Angebote von TP-Link können Partner ihren Kunden umfassendere und maßgeschneiderte Lösungen anbieten. Dies verbessert das gesamte Wertangebot und stärkt die Kundenbindung.

Bewährte Lösungen: Vertrauen Sie auf TP-Link

Als Partner von TP-Link können Sie auf unsere etablierten und bewährten Lösungen zurückgreifen, um Ihr eigenes Produktangebot zu erweitern. Bieten Sie Ihren Kunden zuverlässige und hochwertige Optionen, die sich bereits am Markt bewährt haben.



Technischer Support: Mit TP-Link immer für Ihre Kunden da

TP-Link bietet Partnern verschiedene technische Support-Programme, darunter Optionen mit 8hx5d Support. So stellen wir sicher, dass unsere Partner ihren Kunden jederzeit zuverlässige Unterstützung bieten können.



Austausch- und Reparatur-Services: Mit TP-Link sorgenfrei zum Erfolg

TP-Link übernimmt den Vor-Ort Austausch sowie Reparaturen im Rahmen unseres optionalen Serviceangebotes mit variablen Laufzeitoptionen von bis zu 5 Jahren. So können sich unsere Partner auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit sicherstellen.



Pre-Sales Support: Mit TP-Link zum Ver- kaufserfolg

TP-Link bietet seinen Partnern umfassende Pre-Sales-Unterstützung, einschließlich Produktvorführungen, Unterstützung bei der Lösungskonzeption und technischer Beratung. Diese Unterstützung hilft Ihnen, TP-Link-Produkte effektiv bei Ihren Kunden zu positionieren und Verkäufe effizienter abzuschließen.

Flexible Engagement-Modelle: Mit TP-Link maßgeschneidert zum Erfolg

Unser Programm bietet verschiedene Engagement-Modelle, aus denen Partner wählen können. So können Sie Ihre Teilnahme optimal an Ihre Geschäftsstrategien anpassen, egal ob Sie sich auf Vertrieb, Services oder verwaltete Lösungen konzentrieren.

Gemeinsame nahtlose Dienstleistungen

Partner können nahtlose Service-Angebote bereitstellen, einschließlich Installations-, Wartungs- und Support-Services, um die Kundenerfahrung und -zufriedenheit insgesamt zu verbessern. TP-Link unterstützt seine Partner effektiv mit einer Reihe von Service- und Wartungsangeboten über sein umfassendes Ökosystem.

Diese Angebote umfassen:

- 1.** Technische Unterstützung: TP-Link bietet seinen Partnern verschiedene technische Support-Programme (die den Kunden der jeweiligen Partnerangeboten werden), einschließlich Optionen für verschiedene Support-Levels über sein Partner-Ökosystem. Dadurch wird sichergestellt, dass die Partner ihren Kunden zuverlässige Unterstützung bei allen technischen Problemen bieten können.
- 2.** Wartung und Reparaturen: Im Rahmen dieses Ökosystems bietet TP-Link die Abwicklung regelmäßiger Wartung, Reparaturen und Upgrades als Teil einer Full-Service-Abdeckung an. Dies ermöglicht es den Partnern, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit durch zuverlässigen Service sicherzustellen.
- 3.** Integrierte Service-Angebote: TP-Link arbeitet mit Partnern zusammen, um integrierte Services anzubieten, einschließlich Installation, Wartung und Support. Diese Zusammenarbeit gewährleistet eine nahtlose Kundenerfahrung und steigert den Gesamtwert der angebotenen Lösungen.

Vorteile - Benefits



Qualified



Selected



Expert



VAO



EWS



MSP

Upfront-Discount für Omada	10%	12%	15%	10%	15%	16%
Back-End Discount*	-	-	bis zu 2%	bis zu 3%	bis zu 3%	bis zu 2%
Special Discount**	-	-	1%	1%	1%	1%
Omada Pro/VIGI Discount	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Deal-Registration für Projekte	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Sonderkonditionen für Projekte, Ausschreibungen, Abrufaufträge	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Individuelle Businesspläne			✓	✓	✓	✓
MDF-Support		✓	✓	✓	✓	✓
Marketing-Materialien: Logos, Kataloge und Produktbilder	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Success Stories - Case Studies		✓	✓	✓	✓	✓
Listung im Partner Locator		✓	✓	✓	✓	✓
Übergabe von qualifizierten Leads		✓	✓	✓	✓	✓
Persönliche Ansprechpartner	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TP-Link Account Manager			✓	✓	✓	✓
Not-For-Resale Discounts für Demo-Equipment (halbjährlich)	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Zugriff auf kostenfreie Teststellungen (30 Tage)		✓	✓	✓	✓	✓
Zugriff aufs SolutionX Partner Portal und Newsletter	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Teilnahme an Sonderpromotions	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kostenfreie Teilnahme an Webinaren, Workshops und Events	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TP-Link Sales & Pre-Sales Training & Certification	Online	Online	Online	Online	Online & On-Site	Online & On-Site
Pre-Sales Support	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Unterstützung bei Ausschreibungen	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Tools: GUI Emulator, Visio Shapes, Switch Selector, etc.	✓	✓	✓	✓	✓	✓
TP-Link Communities: Forum, Stories, Knowledge Base	✓	✓	✓	✓	✓	✓

* und **: Back-End- und Special-Discount nur bei individueller Zielvereinbarung.

Partner-Zertifizierung

Entwickelt, um Partner und dessen Fachpersonal mit dem Wissen und den Fähigkeiten auszustatten, die für die effektive Bereitstellung und Verwaltung von TP-Link Omada Netzwerklösungen erforderlich sind. Die folgenden Zertifizierungen sind für das TP-Link B2B-Partnerprogramm relevant:

Omada Certified Network Administrator – Wireless (OCNA Wireless)

Einstiegslevel, basierend auf Omada SDN, mit Schwerpunkt auf grundlegenden Konzepten und Konfigurationen von Enterprise Wireless Networks.

VIGI Certified Security Administrator (VCSA)

Einstiegslevel, mit Fokus auf grundlegende Konzepte und Konfigurationen der Surveillance Lösung mit dem VIGI Portfolio.

Omada Certified Instructor (OCI)

Fortgeschrittenes Niveau, qualifiziert zum Unterrichten und Zertifizieren von Partnern für verschiedene Omada-Zertifizierungen.

Omada Certified Network Administrator – Routing & Switching (OCNA Routing & Switching)

Einstiegslevel, basierend auf Omada SDN mit Schwerpunkt auf grundlegenden Konzepten und Konfigurationen im Bereich Routing und Switching.

Alle Omada-Zertifikate sind für 3 Jahre gültig. Die Zertifizierungen müssen von Vollzeitmitarbeitern des Partners erworben werden.

Hauptmerkmale des Omada und VIGI Zertifizierungsprogramms

Umfassende Schulung:

Das Omada- und VIGI-Zertifizierungsprogramm bietet ausführliche Schulungen zu den Omada- und VIGI-Produkten und -Lösungen von TP-Link. Dazu gehört das Verständnis der Architektur, Konfiguration und Verwaltung von Omada-Netzwerken und VIGI-Videoüberwachung.

Technische Kompetenz:

Das Programm zielt darauf ab, die technischen Fähigkeiten zu verbessern, indem verschiedene Aspekte der Netzwerkeinrichtung, Fehlerbehebung und Optimierung behandelt werden. Die Teilnehmer lernen, wie sie Best Practices für Netzwerksicherheit, -leistung und -zuverlässigkeit umsetzen können.

Praktische Erfahrung:

Die Teilnehmer sammeln praktische Erfahrungen durch praktische Übungen und reale Szenarien. Dieser praktische Ansatz trägt dazu bei, das theoretische Wissen zu vertiefen und Vertrauen in die Verwaltung von Omada-Netzwerken aufzubauen.

Zertifizierungsprüfung:

Um die Omada-Zertifizierung zu erlangen, müssen die Teilnehmer eine umfassende Prüfung bestehen, die ihr Verständnis und ihre Fähigkeiten in Bezug auf Omada-Lösungen testet. Die Prüfung umfasst in der Regel sowohl theoretische Fragen als auch praktische Aufgaben.

Anerkennung, Akzeptanz und Vertrauen:

Die Omada-Zertifizierung verschafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit in der Branche. Zertifizierte Fachleute werden für ihr Fachwissen über die Omada-Lösungen von TP-Link anerkannt, was die Karrierechancen und das berufliche Wachstum verbessern kann.

Unterstützung und Ressourcen:

TP-Link stellt verschiedene Ressourcen zur Unterstützung der Teilnehmer während des Zertifizierungsprozesses zur Verfügung. Dazu gehören der Zugang zu Schulungsmaterialien, Dokumentation und Unterstützung durch das technische Team von TP-Link.

Kontinuierliches Lernen:

Das Zertifizierungsprogramm ermutigt zum kontinuierlichen Lernen und dient dazu, mit den neuesten Fortschritten bei den Omada-Lösungen von TP-Link auf dem Laufenden zu bleiben. Zertifizierte Fachleute haben die Möglichkeit, sich weiterzubilden und sich re-zertifizieren zu lassen, um ihre Qualifikationen aufrechtzuerhalten.

Vorteile der Omada- und VIGI-Zertifizierungen

✓ Erweiterte Fähigkeiten

Die Teilnehmer entwickeln ein tiefes Verständnis für die Omada-Produkte von TP-Link und sind in der Lage, effiziente und sichere Netzwerke zu entwerfen, bereitzustellen und zu verwalten.

✓ Berufliche Weiterentwicklung

Eine Zertifizierung kann zu besseren Berufsaussichten, einem attraktiveren Verdienstmöglichkeiten beitragen und einem beruflichen Aufstieg im Netzbereich führen.

✓ Wettbewerbsvorteil

Zertifizierte Fachkräfte können sich auf dem Arbeitsmarkt von anderen abheben und einen Wettbewerbsvorteil gegenüber nicht zertifizierten Kollegen erlangen.

✓ Netzwerkoptimierung

Mit dem durch die Zertifizierung erworbenen Wissen können Fachleute die Netzwerkleistung optimieren und ihren Kunden ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Sicherheit bieten.

Das TP-Link Omada-Zertifizierungsprogramm ist eine hervorragende Gelegenheit für Netzwerkexperten, ihre Fähigkeiten und ihr Fachwissen im Umgang mit den Omada-Lösungen von TP-Link unter Beweis zu stellen, was letztlich zu ihrer beruflichen Entwicklung und ihrem Erfolg beiträgt.

Pre-Sales- und Deal-Winning-Unterstützung

TP-Link bietet seinen Partnern eine Vielzahl von Pre-Sales-Support-Services an, um sie bei der effektiven Positionierung und dem Verkauf von TP-Link-Produkten zu unterstützen.

Zu den wichtigsten Aspekten der Vorverkaufsunterstützung gehören:

01

Produktvorführungen

TP-Link unterstützt seine Partner mit der Möglichkeit zu Produktdemonstrationen um potenziellen Kunden die Funktionen und Vorteile der TP-Link-Lösungen vorstellen können.

02

Unterstützung beim Lösungsdesign

Partner können Unterstützung bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen erhalten, die die spezifischen Anforderungen ihrer Kunden erfüllen. Dazu gehört eine Anleitung zur Produktauswahl und -konfiguration, um eine optimale Lösung für Kunden zu gewährleisten.

03

Technische Beratungen

TP-Link bietet seinen Partnern technische Beratungen an, die ihnen helfen, die technischen Spezifikationen und Fähigkeiten der Produkte noch besser zu verstehen. Diese Unterstützung ermöglicht es den Partnern, Kundenanfragen effektiver zu beantworten und fundierte Empfehlungen zu geben.

04

Verkaufstrainingsprogramme

TP-Link führt Verkaufstrainingsprogramme durch, um die Verkaufsstrategien und -techniken der Partner zu verbessern und sie mit dem Wissen auszustatten, das sie benötigen, um TP-Link-Produkte effektiv zu verkaufen.

05

Zugang zu Marketing-Materialien

Die Partner haben Zugang zu einer ausgesuchten Reihe von Marketingmaterialien, einschließlich Broschüren, Fallstudien und Produktdokumentationen, die sie zur Unterstützung im vertrieblichen Zyklus nutzen können.

06

Dedizierte Support-Teams

Jede Partnerkategorie erhält Unterstützung seitens TP-Link, bis hin zu dediziert zugewiesenen Support-Mitarbeitern in den höheren Partnerstufen. Dabei verfolgt TP-Link das Ziel der zeitnahen Unterstützung für alle Anfragen im Vertriebszyklus als auch einen reibungslosen Betriebs.

Marktentwicklung und Vertriebsunterstützung für Partner

Geschäfte und Projekte

01

Dynamische Lead-Verwaltung und -Nutzung:

TP-Link arbeitet mit Partnern zusammen, indem Leads aktiv bereitgestellt und ausgetauscht werden können. Das ermöglicht, dass neue Geschäftsmöglichkeiten nicht nur effizient gepflegt, sondern auch erfolgreich in Vertriebs-erfolge umgewandelt werden.

02

Vertriebsunterstützende Tools:

Unsere Partner haben Zugang zu einer breiten Palette an Sales Enablement Tools, darunter detaillierte Produktinformationen, Preisleitfäden und Wettbewerbsanalysen. Diese Ressourcen unterstützen sie dabei, den Wert der TP-Link-Lösungen überzeugend und effektiv an Kunden zu vermitteln. Gemeinsam maximieren wir den Erfolg und die Marktdurchdringung.

03

Koordinierte Verkaufsstrategien:

TP-Link arbeitet eng und vertrauensvoll mit seinen Partnern zusammen, um koordinierte Vertriebsstrategien zu entwickeln. Dabei werden Leads generiert und Zielmärkte für gemeinsame Initiativen identifiziert, um die Marktdurchdringung zu maximieren. Gemeinsam schöpfen wir jedes Potenzial voll aus und treiben den Erfolg voran

04

Gemeinsame Verkaufsförderungsmaßnahmen:

TP-Link startet gemeinsam mit seinen Partnern Verkaufsaktionen und bietet Kunden, die integrierte Lösungen erwerben, besondere Anreize oder Rabatte. Diese Maßnahmen fördern nicht nur den sofortigen Verkauf, sondern steigern auch das Kundeninteresse erheblich. Gemeinsam maximieren wir den Erfolg und die Zufriedenheit unserer Kunden.

05

Verkaufstrainingsprogramme:

TP-Link bietet umfassende Verkaufstrainingsprogramme an, um Partnern das notwendige Wissen und die Fähigkeiten für den effektiven Verkauf integrierter Lösungen zu vermitteln. Diese Programme decken wichtige Themen wie Produktmerkmale, Wettbewerbspositionierung und Verkaufstechniken ab. Gemeinsam stärken wir die Kompetenz unserer Partner und maximieren den Verkaufserfolg.

06

Unterstützung zur Erreichung der Zielvereinbarung:

Unsere Vertriebsunterstützung im Innendienst bietet Partnern leistungsstarke Tools zur Verfolgung ihrer Leistungskennzahlen und des Fortschritts bei der Erreichung gemeinsam vereinbarter Ziele. Diese Tools helfen dabei, Bereiche mit Verbesserungsbedarf zu identifizieren und ermöglichen es den Partnern, ihre Effizienz zu steigern und erfolgreicher zu sein. Gemeinsam optimieren wir die Leistung und maximieren den Erfolg.

07

Dedizierte Support-Teams:

Expert-, Advanced-, EWS- und MSP-Partner profitieren von dedizierten Support-Ressourcen oder -Teams von TP-Link. Diese Teams unterstützen bei der zeitnahen und effektiven Bearbeitung von Kunden- und Projektanfragen, Produktinformationen und anderen Support-Anforderungen. TP-Links Ziel ist es, unseren Partnern stets die bestmögliche Unterstützung zu geben und gemeinsam erfolgreich zu sein.

Das komplementäre Ökosystem von TP-Link mit anderen Anbietern

Die Kooperation von TP-Link mit anderen Anbietern in abgestimmten Hard- oder Softwarebereichen schafft ein komplementäres Ökosystem, das zahlreiche Vorteile für unsere Partner bietet. Hier sind die wichtigsten Vorteile:

1. Erweiterte Produktpalette:

Partner können auf eine breitere Auswahl an integrierten Lösungen zugreifen, die ihren Kunden umfassendere und vielseitigere Angebote ermöglichen.

2. Verbesserte Kompatibilität:

Durch die Zusammenarbeit mit anderen Anbietern wird die Interoperabilität der Produkte verbessert, was zu einer nahtloseren Integration und besseren Benutzererfahrung führt.

3. Gemeinsame Innovationskraft:

Partner profitieren von der gebündelten Innovationskraft und Expertise der beteiligten Unternehmen, was zu fortschrittlicheren und wettbewerbsfähigeren Lösungen führt.

4. Erhöhte Marktchancen:

Die Zusammenarbeit eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten und Zielmärkte, wodurch Partner ihre Marktpresenz und -durchdringung erweitern können.

5. Optimierte Support-Strukturen:

Partner erhalten Zugang zu erweiterten Support-Ressourcen und -Teams, die eine schnellere und effektivere Unterstützung bei technischen und vertrieblichen Anfragen gewährleisten.

Erweitertes Portfolio:

1. Erweiterte Produktpalette:

Partner können eine breitere Palette von Produkten und Lösungen anbieten, indem sie die kombinierten Portfolios von TP-Link und seinen Ökosystempartnern nutzen. Dadurch können sie verschiedene Kundenbedürfnisse effektiver erfüllen.

2. Verbesserte Lösungen und Kompatibilität:

Durch die Integration sich ergänzender Produkte von verschiedenen Anbietern können Partner umfassendere und robustere Lösungen anbieten und so ihr Wertversprechen an die Kunden verbessern.

3. Nahtlose Integration:

Partner können End-to-End-Lösungen anbieten, die Produkte von TP-Link und seinen Ökosystempartnern nahtlos integrieren. Dies gewährleistet eine einheitliche und zuverlässige Leistung, die für die Kundenzufriedenheit entscheidend ist.

4. Einheitliche Unterstützung:

Mit einem komplementären Ökosystem können Partner einheitliche Support-Services anbieten, die die Kundenerfahrung vereinfachen und die Komplexität der Verwaltung mehrerer Anbieter reduzieren.

Erhöhte Verkaufschancen:

1. Gebündelte Angebote:

Partner können gebündelte Angebote erstellen, die Produkte von TP-Link und seinen Ökosystempartnern kombinieren und so Upselling und Cross-Selling an Kunden erleichtern.

2. Verbesserte Kundentreue:

Das Angebot umfassender und zuverlässiger Lösungen kann zu einer höheren Kundenzufriedenheit und -treue führen, was wiederum zu Folgegeschäften und langfristigen Beziehungen führt.

Erweiterung des Marktzugangs:

1. Erhöhte Marktreichweite:

Die Zusammenarbeit mit anderen etablierten Anbietern, beispielsweise aus dem UCC- oder Sicherheitsumfeld, ermöglicht es TP-Link-Partnern, neue Märkte und Kundensegmente zu erschließen, die zuvor möglicherweise nicht zugänglich waren.

2. Cross-Promotion-Möglichkeiten:

Die Partner können von gemeinsamen Marketing- und Cross-Promotion-Maßnahmen profitieren, die ihren Bekanntheitsgrad erhöhen und ein breiteres Publikum ansprechen.

Innovation und Wettbewerbsvorteil:

1. Gemeinsame Innovation:

Die Zusammenarbeit mit anderen führenden Anbietern fördert ein innovatives Umfeld, das es Partnern ermöglicht, den Markttrends immer einen Schritt voraus zu sein und hochmoderne Lösungen anzubieten.

2. Wettbewerbsvorteil:

Durch die Bereitstellung integrierter und innovativer Lösungen können sich die Partner von ihren Mitbewerbern abheben und ihre Marktposition stärken.

Optimierung der Ressourcen:

1. Gemeinsame Ressourcen:

Partner können gemeinsame Ressourcen nutzen, z. B. gemeinsame Schulungsprogramme und technischen Support, um ihre Fähigkeiten zu verbessern und Betriebskosten zu senken.

2. Effiziente Bereitstellung:

Das komplementäre Ökosystem ermöglicht eine effizientere Bereitstellung von Lösungen, wodurch die Zeit bis zur Markteinführung verkürzt und die Projekteffizienz insgesamt verbessert wird. Gemeinsam maximieren wir den Erfolg und die Zufriedenheit unserer Partner.

**Zentrale**

TP-Link Deutschland GmbH
Niederkasseler Lohweg 175
40547 Düsseldorf
Deutschland

Telefon

+49 (0) 211 8755 1049

E-Mail

b2bsales.germany@tp-link.com

Web

omadanetworks.com/de
partner.tp-link.com/de

Informationen können ohne vorherige Ankündigung
geändert werden.

tp-link, Omada by tp-link, Omada PRO by tp-link, VIGI by tp-link, sind Marke oder eingetragene Marken von TP-LINK.

Andere hierin erwähnte Markennamen dienen ausschließlich
der Identifizierung und können Warenzeichen ihrer jeweiligen
Inhaber sein.

Copyright © 2026 TP-Link Deutschland GmbH.
Alle Rechte vorbehalten.