



## INFORMACJA PRASOWA

### DYNAMICZNY WZROST PROGRAMU PARTNERSKIEGO

**Warszawa, 17 lutego 2009 r.** – Rekordowe wyniki w ramach autorskiego programu partnerskiego PartnersFirst odnotowała firma Zebra Technologies Corporation (NASDAQ: ZBRA), globalny lider w dziedzinie druku specjalistycznego i automatycznej identyfikacji.

Program partnerski Zebry wystartował w kwietniu 2006 r. Określa on relacje firmy z różnymi grupami partnerów, w zależności od ich specjalizacji i skali działania. Każdy z członków programu może liczyć na wysoki poziom wsparcia, udzielanego bezpośrednio lub przez konkretnych autoryzowanych dystrybutorów. Od momentu jego uruchomienia liczba uczestników podwoiła się.

Firmy tworzące kanał dystrybucyjny dostrzegły wartość inicjatyw oferowanych w ramach PartnersFirst. W obliczu trudnych czasów program udowodnił swoją siłę i wartość. Utrzymano w nim podstawowy podział na dwie kategorie partnerów: dystrybutorów, którzy sprzedają do innych partnerów i resellerów, którzy oferują produkty użytkownikom końcowym. W 2008 roku program objął także ofertę firmy Zebra w zakresie druku kart i drukarek do kiosków multimedialnych.

*„2008 był doskonałym rokiem dla naszego programu PartnersFirst” – powiedział Rafał Leszczyński, Channel Account Manager w firmie Zebra Technologies Europe na obszar Europy Środkowo-Wschodniej. – „Szybkość, z jaką program się rozwija pozwala na pełen optymizm. Świadczy to o rozumieniu korzyści płynących z uczestnictwa w programie ze strony firm z kanału dystrybucyjnego. Dzięki niemu firmy otrzymują wsparcie niezbędne do wyprzedzenia konkurencji”.*

Obecnie resellerzy wykazują szczególne zainteresowanie informacjami o produktach i technologiach druku, które pomagają klientom obniżyć koszty i podnieść efektywność, a jednocześnie pozwalają utrzymać odpowiednio wysokie marże i gwarantują przewagę konkurencyjną.

*„Program PartnersFirst jest dla nas niezwykle korzystny” – powiedział Paweł Karczewski, Business Development Manager w firmie Wincor Nixdorf, będącej partnerem firmy Zebra Technologies w Polsce. – „Do jego zalet należą bezpośrednia komunikacja z producentem, narzędzia handlowe i marketingowe, a także szkolenia produktowe i techniczne. Wiemy, że mamy odpowiednie wsparcie, żeby wzmocnić i poszerzyć naszą pozycję wśród klientów”.*

*„Chcemy podziękować naszym partnerom za okazane zaufanie i wsparcie dla programu. W 2009 roku program będzie nadal rozwijany. Chcemy, aby objął takie obszary, jak programy szkoleń produktowych i handlowych, programy demonstracyjne oraz wspólne inicjatywy marketingowe” – dodał Rafał Leszczyński. – „Jednocześnie chcemy nagradzać i wspierać naszych wyspecjalizowanych partnerów. Dlatego też inwestujemy czas i pieniądze w przygotowanie takiego programu, który naszym partnerom pomoże w rozwoju ich działalności”.*

###

**Informacje dla wydawców**

**Zebra Technologies** (NASDAQ:ZBRA) dostarcza specjalistyczne rozwiązania do druku współpracujące z aplikacjami biznesowymi oraz aplikacjami bezpieczeństwa na całym świecie. Drukarki Zebry są wykorzystywane przez ponad 90% firm z listy Fortune 500. Drukarki termiczne i termotransferowe do kodów paskowych, „inteligentnych” etykiet RFID, paragonów i kart plastikowych współpracują z szeroką gamą aplikacji, które przyczyniają się do podniesienia poziomu bezpieczeństwa, wydajności i jakości, obniżenia kosztów i usprawnienia obsługi klienta. Dotychczas Zebra sprzedała ponad 6 mln drukarek, wliczając w to drukarki/kodery RFID oraz rozwiązania mobilne. Firma oferuje także oprogramowanie, rozwiązania sieciowe oraz materiały eksploatacyjne. Więcej informacji na temat produktów do drukowania kodów paskowych i RFID można znaleźć na stronie. <http://www.zebra.com>.

**Dalszych informacji udziela:**

**Biuro prasowe Zebra Technologies w Polsce**

**Weber Shandwick**

Grzegorz K. Kosmala

Telefon: +48 22 210 12 99

E-mail: [gkosmala@webershandwick.com](mailto:gkosmala@webershandwick.com)