

SMA ITALIA - L'innovativo programma di fidelizzazione per i professionisti del fotovoltaico

SMA PARTNER PROGRAM



SMA Italia, azienda leader nella produzione di inverter, soluzioni e sistemi per il mercato fotovoltaico, ha recentemente lanciato SMA PARTNER PROGRAM, un innovativo programma di fidelizzazione interamente dedicato agli installatori di impianti residenziali e ai grandi installatori/ EPC per il commerciale, volto a creare una rete di "brand Ambassador" in grado di rappresentare e trasmettere i valori e le qualità dell'azienda e dei suoi prodotti.

Prima filiale a livello europeo a lanciare un tipo di programma focalizzato su benefit commerciali, service e marketing, SMA Italia ha l'obiettivo di confermare il suo posizionamento nei segmenti residenziale e commerciale, favorire la convergenza tecnologica e lavorare insieme a Partner che condividono la stessa ambizione di raggiungere risultati che nessun'altra azienda è in grado di garantire.

"L'Italia è da sempre un Paese molto importante per SMA ed è per questo motivo che siamo stati selezionati per realizzare per primi a livello europeo questa particolare tipologia di programma", dichiara Valerio Natalizia, Regional Manager SMA South Europe. "Affidarsi a SMA significa diventare protagonisti del fotovoltaico, differenziandosi sul mercato grazie ad un ottimo servizio, alla migliore formazione possibile, ai maggiori benefit ed al massimo coinvolgimento".

In collaborazione con i distributori di SMA Italia, verranno selezionate varie tipologie di installatori ed EPC che possiedono i requisiti minimi necessari per entrare nel PARTNER PROGRAM SMA, che garantisce una stretta collaborazione, la disponibilità di listini dedicati ed interessanti bonus sugli acquisti. Oltre ai benefici commerciali, l'azienda ha previsto ulteriori vantaggi: la possibilità di diventare un SMA SOLAR PARTNER certificato, con la disponibilità di materiali personalizzati

da fornire ai propri clienti, una visibilità unica sui canali aziendali ed un sito internet dedicato. Una service line dedicata con i tecnici SMA e una formazione continua sul territorio sono ulteriori plus pensati per i Partner SMA.

"Grazie a SMA PARTNER PROGRAM, daremo la possibilità di essere supportati in maniera attiva nell'ampliare il business e nel consolidare le competenze tecniche", aggiunge Natalizia. "Questa attività permetterà, sia a noi di SMA che al partner, di trarre vantaggio ed essere competitivi e vincenti nel mercato fotovoltaico".

Per soddisfare le crescenti esigenze degli utenti in termini di indipendenza energetica – risultato possibile grazie alle soluzioni storage dell'azienda, all'integrazione del fotovoltaico nei sistemi di domotica e la ricarica delle proprie vetture elettriche, SMA Partner Program è la soluzione per ogni azienda che è focalizzata sull'offrire prodotti di alta qualità e sulla soddisfazione dei clienti.



SMA ITALIA

www.sma-italia.com