

Corel Solution Partner



I Corel Solution Partner utilizzano i prodotti Corel per mettere a punto una tecnologia personalizzata che soddisfa le esigenze di mercati specializzati. Corel è fiera di sapere che i suoi software offrono ai suoi Solution Partner piattaforme stabili, affidabili e innovative grazie alle quali poter offrire un valore aggiunto ai propri clienti.

Corel fornisce ai suoi Solution Partner l'assistenza marketing necessaria e concede loro l'uso del logo Corel.

Perché diventare un Corel Solution Partner?

1. Per essere inseriti nella pagina dedicata ai Corel Solution Partner dei diversi siti web della società (solo nei siti EMEA e APAC). In questa pagina viene pubblicato il logo dell'azienda partner nonché una descrizione di massimo cento parole sulla sua attività, e infine viene riportato un collegamento diretto alla pagina web contenente le soluzioni offerte dal partner.
2. Per avere il diritto di utilizzare i marchi di Corel e dei Corel Solution Partner e inserirli nei materiali di marketing e di vendita.
3. Per poter utilizzare informazioni su Corel Corporation nel proprio materiale di marketing e di vendita.
4. Per avere accesso ai Kit di sviluppo dei software Corel.

Diventate un Corel Solution Partner

Per determinare se potete diventare un Corel Solution Partner, ci occorrono le seguenti informazioni. Tutte le richieste verranno esaminate esclusivamente da Corel.

- Modulo di richiesta per diventare partner completato in tutte le sue parti;
- copie complete e funzionanti delle vostre soluzioni create con i prodotti Corel, in inglese e in qualsiasi altra lingua;
- materiale di marketing e di vendita relativo alle vostre soluzioni;
- listino prezzi;
- un'immagine del logo della vostra azienda ad alta risoluzione (300 dpi);
- due schermate ad alta risoluzione (300 dpi) e/o immagini delle vostre soluzioni (facoltativo).

Per avere ulteriori informazioni circa il Programma Corel Solution Partner, scrivete all'indirizzo solutionpartners@corel.com.

Termini e condizioni

1. Il presente programma si applica ai Corel Solution Partner che operano esclusivamente nelle aree EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) e APAC (Asia-Pacifico). Non si applica al Nord America.
2. Tutte le richieste per diventare un Corel Solution Partner provenienti dalle aree EMEA e APAC verranno prese in esame solo ed esclusivamente da Corel Corporation.
3. La decisione circa la possibilità di diventare un Corel Solution Partner nelle aree EMEA e APAC spetta esclusivamente a Corel Corporation.
4. Corel si riserva il diritto di togliere in qualsiasi momento il titolo di Corel Solution Partner a un'azienda.