



LEGGERE CON ATTENZIONE

I CRITERI DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA HP SONO INFORMAZIONI RISERVATE HP. SE L'UTENTE NON INTENDE O SI RIFIUTA DI MANTENERE RISERVATE QUESTE INFORMAZIONI NON DEVE CONTINUARE LA LETTURA. IN CASO CONTRARIO, ACCETTA DI NON PUBBLICARE O DIVULGARE I CRITERI DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA HP A TERZI



DATA DI ENTRATA IN VIGORE: 16 GENNAIO 2023

AMBITO

HP dispone di un sistema di distribuzione selettiva per la commercializzazione di prodotti hardware, materiali di consumo, licenze software, periferiche, accessori e servizi ("Prodotti e servizi") a marchio HP nello Spazio Economico Europeo, in Svizzera e nel Regno Unito (il "Territorio").

In base a questo sistema di distribuzione, i Prodotti e Servizi HP sono limitati ai rivenditori ("Partner autorizzati HP") che soddisfano determinati standard tecnici o professionali ("Criteri di distribuzione selettiva" o "CDS") al fine di garantire che siano adeguatamente commercializzati. Le vendite dei partner autorizzati HP ad altri partner autorizzati HP sono soggette agli stessi criteri di distribuzione selettiva.

DISPOSIZIONI GENERALI

1. Tutti i partner autorizzati HP dovranno:
 - a. rispettare i CDS in ogni momento;
 - b. acquistare solo da HP o altri partner autorizzati HP nel Territorio autorizzato per i relativi Prodotti e Servizi e vendere solo ad altri partner autorizzati HP nel Territorio autorizzato per i relativi Prodotti e Servizi o a clienti finali all'interno del territorio (come definito nella sezione 4);
 - c. rendere l'adesione ai CDS un termine di vendita a qualsiasi partner autorizzato HP che acquista per rivendere i Prodotti e i servizi HP; e
 - d. cooperare con HP consentendo e agevolando ragionevolmente i controlli sulla conformità con i CDS di HP, inclusa la divulgazione delle fonti dei prodotti e dei dati di sell-out su richiesta di HP e la sottoposizione a audit e altri meccanismi concordati.

Per le cartucce e per i prodotti hardware di stampa a marchi HP per le principali soluzioni di stampa per la casa (HPS), soluzioni di stampa per ufficio (OPS) e DesignJet Volume e Value ("Prodotti transazionali di stampa"), i partner autorizzati HP sono inclusi nell'Elenco dei partner autorizzati HP disponibile [qui](#).

Prima di acquistare e vendere prodotti transazionali di stampa diversi dalla vendita ai clienti finali, i Partner autorizzati HP devono verificare nella versione più recente dell'Elenco dei partner autorizzati HP se il loro venditore o acquirente è elencato come autorizzato a vendere prodotti transazionali di stampa; per chiarezza, i partner autorizzati HP non acquisteranno né venderanno prodotti transazionali di stampa a distributori, retailer, rivenditori o altri venditori non inclusi nell'Elenco dei partner autorizzati HP. L'Elenco dei partner autorizzati HP verrà aggiornato di volta in volta. I partner autorizzati HP devono consultare l'Elenco autorizzato HP più aggiornato nel link indicato sopra.

2. Il termine "Accordo Partner HP" in questo documento viene utilizzato in senso generico, salvo diversamente stabilito espressamente, e si riferisce ad un accordo tra HP e qualsiasi partner autorizzato, inclusi senza limitazioni, un HP Partner Agreement, un HP Retail Partner Agreement i Termini per i Business Partner HP o l'Elenco dei partner autorizzati HP.
3. Un 'partner autorizzato HP' indica un partner di canale, in senso generico (inclusi distributori, subdistributori, rivenditori e dettaglianti) che: ha un Accordo Partner HP valido e/o i criteri di distribuzione selettiva HP come pubblicati sul [portale dei partner HP](#), sul [portale dei business partner HP](#) e sul [portale dei partner autorizzati HP](#), inclusi eventuali requisiti di certificazione HP per prodotti o servizi, per il territorio.
4. I partner autorizzati HP possono rivendere prodotti e servizi HP solo nel "Territorio":

HP non autorizza o consente l'esportazione dei prodotti al di fuori del territorio senza una propria previa approvazione scritta e si riserva tutti i diritti che di cui gode in base alla legge applicabile, comprese le leggi sulla proprietà intellettuale, per opporsi all'esportazione o alla rivendita di prodotti al di fuori del territorio.



Ciascun partner autorizzato HP assicurerà che (i) i suoi partner di canale siano a conoscenza che HP non acconsente a tale esportazione e si adopererà affinché l'accordo con i propri partner di canale trasmetta queste informazioni al cliente finale dei Prodotti, e (ii) i suoi partner di canale ottengano la previa approvazione scritta di HP se desiderano rivendere prodotti al di fuori del territorio.

5. I CDS si applicano solo alla distribuzione e alla rivendita di prodotti e servizi. Non si applicano ad altri tipi di attività dei partner, ad esempio OEM. I partner che intraprendono altri tipi di attività devono soddisfare tutti i criteri o requisiti del programma pertinenti definiti da HP e, ove applicabile, aver stipulato un accordo valido con HP disponibile per quel tipo di attività.
6. I CDS potrebbero essere soggetti a modifiche in qualsiasi momento previo avviso di HP sul portale dei partner HP, sul portale dei business partner HP, sul Portale dell'Elenco dei partner autorizzati di HP o secondo quanto reso disponibile da HP su richiesta.
7. I prodotti HP Indigo e HP 3D sono soggetti a criteri di distribuzione selettiva distinti dai seguenti.



CRITERI GENERALI DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA HP

Applicabili a tutti i prodotti e servizi HP

Esperienza	Qualsiasi Partner autorizzato HP deve essere attivo nella vendita, in particolare nella vendita di prodotti e/o servizi IT (Information Technology) ad altri partner di canale e/o clienti finali.
Garanzia valida	I Prodotti HP devono essere venduti con una garanzia valida del produttore HP; i materiali di consumo devono essere venduti prima della data di scadenza di suddetta garanzia e i clienti devono essere informati della durata della stessa. Inoltre, il partner autorizzato HP deve rispettare i propri obblighi di venditore in relazione ai diritti di recesso del consumatore e alle garanzie del consumatore.
Supporto post-vendita	Qualsiasi partner autorizzato HP deve fornire o facilitare la fornitura di assistenza post-vendita utilizzando ragionevole competenza e cura in conformità con le buone pratiche del settore e la legge applicabile.
Personale	Qualsiasi partner autorizzato HP deve mantenere uno staff qualificato e formato ben informato sui prodotti e servizi, che completino tutti i corsi di formazione e certificazione richiesti per i prodotti e/o servizi forniti da HP tramite i suoi strumenti di formazione e/o i portali o altrimenti comunicato da HP.
Pratiche commerciali	<ol style="list-style-type: none"> 1. Il partner autorizzato HP deve mantenere e promuovere la reputazione del marchio HP, condurre pratiche commerciali etiche ed eque, tra cui: agire in conformità con le disposizioni normative vigenti, tra cui le leggi riguardanti la privacy, la protezione dei consumatori, i diritti di proprietà intellettuale, il commercio equo e solidale, le licenze di esportazione e le altre normative sui controlli commerciali, le leggi anticorruzione e ogni altra disposizione in merito; 2. operare nel rispetto dei termini dei Programmi partner HP e dei Contratti partner HP, quando è soggetto a quest' ultimi, non essendo stata cessata per giusta causa la partecipazione agli stessi da parte di HP; 3. astenersi altresì dal praticare pratiche di contraffazione o commettere altre violazioni dei diritti di proprietà intellettuale di HP, incluso l'acquisto o la rivendita di Prodotti o Servizi HP non destinati da HP al relativo mercato. I Prodotti HP non devono essere alterati o manomessi in alcun modo.
Finanza	Qualsiasi partner autorizzato HP deve disporre di risorse finanziarie sufficienti per sostenere le vendite di prodotti e servizi ad altri partner di canale e/o clienti finali.
Supporto pre-vendita per le vendite offline	Qualsiasi partner autorizzato HP deve essere in grado di fornire ai clienti finali una consulenza pre-vendita utilizzando ragionevole abilità e cura in conformità con le buone pratiche del settore. I partner autorizzati HP devono essere in grado di assistere i clienti finali nella selezione di prodotti e servizi e nel rispondere alle relative domande dei clienti con l'obiettivo di creare e mantenere la massima soddisfazione del cliente.



PRODOTTO HP - CRITERI DI DISTRIBUZIONE SELETTIVA SPECIFICI

Per alcuni prodotti e servizi definiti, si applicano ulteriori criteri specifici del prodotto qui di seguito indicati.

Inoltre, alcuni partner autorizzati HP che acquistano direttamente da HP potrebbero dover rispettare specifici 'Requisiti di autorizzazione aggiuntivi e/o requisiti di risorse formate' definiti nelle esposizioni dei prodotti HP del loro Accordo Partner HP.

PS - COMPUTING CONSUMER:

Gruppo di prodotti	Linee di prodotti (PL) coperte	CRITERI SPECIFICI DEI PRODOTTI
PS: Chromebook	A13, A23	1. Il rivenditore deve disporre di materiale Point of Sales che identifichi chiaramente il Chromebook HP

SOLUZIONI DI STAMPA:

Gruppo di prodotti	Linee di prodotti (PL) coperte	CRITERI SPECIFICI DEI PRODOTTI
Core HPS e OPS e DesignJet Volume e Value ¹ (Prodotti transazionali di stampa): - Stampanti e accessori - Scanner - Materiali di consumo	- Stampanti e accessori PL 3Y, 6A, 8A, C5, F7, GR, GS, GT, IG, IS, IT, E0, K4, ED, 2N, 2Q, 4H, 5M, 7T, DU, E4, GC, IF, IR, L6, L7, L8, L9, LE, LG, LO. - Scanner: 4X - Materiali di consumo PL 1N, LU, AU, G0, GD, GP, 65, EO, GJ, GK, UD più materiali di consumo transazionali all'interno di GL, GM e K6, ovvero quelli che non terminano in "AC", "XC", "YC" o "MC"	<p>A. Per le vendite online tramite il sito Web o il marketplace online soddisfare i seguenti criteri:</p> <p>1. <i>Identità del venditore e dettagli di contatto:</i> le vendite online effettuate attraverso un sito Web o un marketplace funzionale dovranno indicare la scelta dei metodi di pagamento, la data di consegna stimata, l'indirizzo registrato, il numero di partita IVA e/o altre registrazioni pubbliche come legalmente richiesto, il numero di telefono e l'e-mail.</p> <p>2. <i>Informazioni sul prodotto corrette e aggiornate:</i> È necessario riportare informazioni complete, accurate e aggiornate; fornire le informazioni sul prodotto necessarie per consentire agli acquirenti di scegliere consapevolmente il prodotto, tra cui: (i) nome del prodotto HP, il numero del prodotto, incluso il numero di serie o il nome del modello; (ii) funzionalità del prodotto, informazioni sulla compatibilità e sull'interoperabilità e qualsiasi restrizione applicabile; e (iii) un'immagine di alta qualità del prodotto; per i materiali di consumo, deve essere frontale nell'imballaggio originale HP per consentire la lettura delle informazioni sulla scatola.</p> <p>3. <i>Evitare di confondere il cliente:</i> non utilizzare marchi di fabbrica, loghi, brand, denominazioni ed immagini di prodotti HP, oltre che numeri seriali di componenti HP in elenchi, listini o contenuti in generale che includono prodotti non fabbricati da HP, in quanto tale condotta potrebbe indurre in errore i clienti, confondendoli sul fatto che un prodotto non HP sia un prodotto OEM HP. In particolare, astenersi dall'utilizzare marchi di fabbrica, denominazioni e/o numeri di componenti HP nel nome di un prodotto non HP, tranne che alla fine del nome del prodotto utilizzando l'indicazione come "alternativa a", "cartuccia compatibile per", "rigenerato" o una dicitura simile che indichi chiaramente che il prodotto in questione è un prodotto non originale HP. Per motivi di chiarezza, l'elenco dei prodotti non HP non deve iniziare con "HP".</p> <p>4. <i>Spedizione corretta del prodotto:</i> la spedizione dovrà comprendere il numero esatto del prodotto ordinato dal cliente in una confezione nuova originale HP, non utilizzata e non danneggiata; spedire un originale HP quando il cliente ha</p>

¹ Si fa riferimento a tutti i sistemi di stampa DesignJet per grandi formati (ossia hardware e forniture) che non sono specificatamente elencati nella sezione "Sistemi di stampa Large Format selezionati"



	<ul style="list-style-type: none"> - Stampanti e accessori PL 30 DesignJet per grandi volumi (stampanti HP DesignJet T2XX series, stampanti HP DesignJet T6XX series, stampanti HP DesignJet Studio, Stampanti HP DesignJet T730, T830 series) - Scanner DesignJet PL3 - Stampanti e accessori DesignJet Value (ovvero, HP DesignJet T1600 series, T2600 series, T1700 series, Z6 series e Z9 series) - Materiali di consumo DesignJet Volume e Value (PLUK) 	<p>ordinato un originale HP. Quando il venditore offre varie opzioni di spedizione (ad esempio standard, espresso, corriere, ecc.), quest'ultimo dovrà indicare in modo chiaro il costo di ciascuna opzione di spedizione e il tempo di consegna previsti per ciascuna opzione.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. <i>Utilizzare un imballaggio protettivo:</i> i prodotti HP ordinati online devono soddisfare un ragionevole livello di protezione per il trasporto al fine di garantire che il prodotto, inclusa la sua confezione originale HP, sia integro e in buone condizioni quando consegnato al cliente. 6. <i>Nessun deprezzamento del marchio HP:</i> In nessun caso dovrà essere compromesso il marchio HP o il livello di qualità dei prodotti HP; sarà pertanto da evitare ogni falsa o confronto inesatto dei prodotti HP con altri prodotti. In particolare, per le vendite tramite i siti Web del venditore (a scanso di equivoci, ciò non si applica agli elenchi di terze parti sui marketplace), (i) quando i clienti cercano hardware di stampa o materiali di consumo utilizzando termini con marchio HP, i risultati della ricerca devono mostrare il prodotto HP originale nella prima posizione dei risultati di ricerca organici; (ii) nella pagina dei dettagli del prodotto HP, nessuna informazione sui prodotti concorrenti non HP deve apparire sopra o al centro delle informazioni dettagliate sui prodotti HP, esclusi i campi di pubblicità dinamica a pagamento e di raccomandazioni dinamiche; e (iii) dopo che un cliente ha aggiunto un prodotto HP nel carrello o passa al check-out, astenersi dal consigliare, promuovere o offrire attivamente al cliente di cambiare un prodotto HP con altri prodotti in modo fuorviante. <p>B. Soddisfare i seguenti criteri per le vendite offline:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Informazioni sul prodotto e materiali POS (point of sale, punto vendita) corretti e aggiornati:</i> È necessario riportare informazioni complete, accurate e aggiornate in merito al prodotto per consentire agli acquirenti di scegliere consapevolmente il prodotto, incluse informazioni sulla funzionalità del prodotto, sulla compatibilità e l'interoperabilità e qualsiasi restrizione applicabile. I prodotti HP devono essere venduti integri e nella confezione originale HP nuova, non utilizzata, non danneggiata e inalterata e, ove applicabile, esposti su scaffali puliti o altro materiale di visualizzazione. 2. <i>Evitare la confusione dei clienti:</i> evitare di confondere il cliente con marchi di fabbrica, loghi, denominazioni, immagini di prodotti HP e/o numeri di componenti HP in offerte di prodotti e contenuti in generale per prodotti non fabbricati da HP in un modo da confondere i clienti nel pensare erroneamente che un prodotto non HP sia un prodotto OEM HP. In particolare, fornire ai clienti il prodotto HP che stavano cercando senza fuorviare, astenendosi ad esempio da quanto segue: visualizzazione di altri marchi di materiali di consumo o segnaletica per prodotti non HP all'interno dell'area dello spazio sugli scaffali destinati ai materiali di consumo HP (blocco del marchio HP). Per motivi di chiarezza, i partner restano comunque liberi di informare, promuovere e vendere al cliente altri prodotti o prodotti concorrenti in modo equo, accurato e non confuso al di fuori del blocco del marchio HP. Il requisito del blocco del marchio HP non si applica agli scaffali dei materiali di consumo dietro il bancone a cui può accedere solo un commesso del negozio. 3. <i>Nessun deprezzamento del marchio HP:</i> In nessun caso dovrà essere compromesso il marchio HP o il livello di qualità dei prodotti HP; sarà pertanto da evitare ogni descrizione falsa o confronto inesatto dei prodotti HP con altri prodotti. In particolare, (i) se il cliente cerca o richiede prodotti HP per hardware o materiali di consumo HP, a tale cliente deve essere offerto il prodotto HP originale pertinente; (ii) nessuna informazione sui prodotti concorrenti non HP deve apparire su o nell'hardware di stampa o nei materiali di consumo HP sotto forma di adesivi, segnaletica o opuscoli; e (iii) in ogni momento durante il processo di promozione e vendita, anche dopo la selezione da parte del cliente di un prodotto HP e il passaggio alla cassa, astenersi dal raccomandare, promuovere o offrire attivamente al cliente di cambiare un prodotto HP con altri prodotti in modo fuorviante.
--	--	---



<p>SKU Managed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Stampanti e accessori - Forniture e materiali di consumo di lunga durata - Servizi 	<ul style="list-style-type: none"> - Stampanti e accessori PL: MC, G8, GQ, PQ, MA, 9C, 4L e numeri di prodotto 7UQ75A, 7UQ76A. - Numeri di prodotto dei materiali di consumo selezionati di PL 5T, IU, GL, GM, HF e K6, ovvero: (i) PL 5T, IU, GL: prodotti che terminano con "MC"; e (ii) PL K6: prodotti che terminano con "YC"; (iii) prodotti PL GM che terminano con "AC" o "XC"; e (iv) materiali di consumo PL HF compatibili con le stampanti gestite (PL MC, G8, GQ). - Care pack per stampanti managed (PL MC, G8, GQ, PQ, MA, 9C, 4L) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Essere un partner accreditato (o un partner esteso approvato) nell'ambito del programma HP Amplify con accesso al portafoglio Managed Print Services (MPS). 2. In alternativa, essere un distributore HP o un distributore di materiali di consumo con le esposizioni pertinenti per gli SKU Managed.
<p>Forniture per materiali di consumo Big Deals (C-SKU)</p>	<p>Numeri di prodotto dei materiali di consumo selezionati di PL 5T, IU e LS, ovvero: prodotti che terminano con "AC", "XC" o "YC".</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Essere un partner accreditato Power o Synergy nell'ambito del programma HP Amplify e soddisfare i criteri del Supplies Big Deals (SBD) di HP. 2. In alternativa, essere un distributore HP con le esposizioni pertinenti per C-SKU o un distributore accreditato per lo sviluppo del canale dei materiali di consumo per gli C-SKU SBD.



SISTEMI DI STAMPA LARGE FORMAT SELEZIONATI:

AVVISO IMPORTANTE:

In questa Sezione “un Accordo Partner HP valido” fa riferimento a un Accordo Partner HP con Accordo integrativo per Rivenditore autorizzato HP o Distributore autorizzato HP in senso stretto.

Gruppo di prodotti	Linee di prodotti (PL) coperte	CRITERI SPECIFICI DEI PRODOTTI
Sistemi di stampa DesignJet Managed (hardware e materiali di consumo)	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati della linea PL 30 (prodotti che terminano con “F”) - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL UK (prodotti che terminano con “F”) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Essere un partner accreditato Power Services (o un partner esteso approvato) nell'ambito del programma HP Amplify con accesso al portafoglio MPS LF e soddisfare i requisiti del programma correlato. 2. Essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio LF MPS.
Sistemi di stampa di produzione DesignJet (hardware e materiali di consumo, escluse le stampanti Page Wide XL)	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati delle linee PL 30 e GE (HP DesignJet serie ZX Pro, serie Z6XXX e HP DesignJet serie XL) - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL UK (materiali di consumo per HP DesignJet serie ZX Pro, serie Z6XXX, HP DesignJet serie XL) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Avere almeno 1 addetto alle vendite completamente formato, in possesso di tutte le pertinenti certificazioni HP per la formazione alla vendita dei prodotti LF DesignJet di produzione. 4. Avere almeno 2 tecnici dell'assistenza completamente formati, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi HP per i prodotti LF DesignJet di produzione. 5. Avere una struttura dimostrativa con le stampanti da produzione HP LF DesignJet dell'attuale portafoglio HP. 6. In alternativa, essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio di Produzione DesignJet.
Sistemi di stampa HP PageWide XL (hardware e materiali di consumo)	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati delle linee PL 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Possedere un'esperienza solida e comprovata nella vendita delle soluzioni di stampa digitale per formati grandi, dove per esperienza solida e comprovata si



	<p>30 e GE (HP PageWide serie XL)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL UK (materiali di consumo per HP PageWide serie XL) 	<p>intende una base installata di soluzioni di stampa digitale per formati grandi presso un minimo di 10 clienti attuali.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Avere almeno 2 addetti alle vendite completamente formati, in possesso di tutte le pertinenti certificazioni relative alla formazione alla vendita HP sui prodotti di produzione HP PageWide XL. 5. Avere almeno 2 tecnici dell'assistenza completamente formati, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi per i prodotti HP PageWide XL. 6. Avere una struttura dimostrativa con la soluzione di stampa HP PageWide XL. 7. In alternativa, essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio DesignJet PageWide XL.
<p>Sistemi di stampa HP Latex per la produzione di volumi medi (hardware e materiali di consumo)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati della linea PL TW (serie L3XXX e L1XXX) - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL TX (materiali di consumo per le serie L3XXX e L1XXX) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Avere almeno 1 addetto alle vendite completamente formato, in possesso di tutte le certificazioni relative alla formazione alla vendita HP sui prodotti da produzione LF Sign & Display. 4. Avere almeno 2 tecnici dell'assistenza completamente formati, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi per i prodotti HP Latex per la produzione di volumi medi. 5. Disporre di una struttura dimostrativa con le stampanti HP Latex per volumi medi e produzione di valore dell'allora attuale portafoglio HP. 6. In alternativa, essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio HP Latex per la produzione di volumi medi.
<p>Sistemi di stampa a superficie piana HP di produzione (hardware e materiali di consumo)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati della linea PL TW (serie R series) - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL TX (materiali di consumo per la serie R) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Possedere solide competenze comprovate nella vendita di prodotti per la stampa su supporti rigidi. Solide competenze comprovate significa avere almeno 10 clienti esistenti basati su soluzioni di stampa di grande formato con dimensioni minime di 2,97 m² (4X8 piedi). 4. Avere almeno 2 addetti alle vendite completamente formati e dedicati, in possesso di tutte le certificazioni di formazione HP relative alla fornitura delle stampanti a superficie piana HP di produzione e del supporto relativo. 5. Avere almeno 2 tecnici dell'assistenza completamente formati, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi per i prodotti a superficie piana HP di produzione. 6. Avere almeno 1 Application/Demo Engineer completamente formato, in possesso di tutte le certificazioni di formazione relative alla fornitura delle stampanti a superficie piana HP di produzione e del supporto relativo. 7. Predisporre una struttura dimostrativa adeguata con almeno una stampante a superficie piana da produzione HP del portafoglio HP attuale. 8. Condividere la canalizzazione delle opportunità con HP e partecipare alle revisioni mensili della canalizzazione. Venditori dedicati in base alla creazione e alla migrazione della canalizzazione.



		<p>9. Impegnarsi al massimo per promuovere, commercializzare, vendere e supportare attivamente le stampanti a superficie piana da produzione HP, partecipando a e/o ospitando almeno 2 eventi di marketing, offrendo ai clienti una esperienza di acquisto semplice, facilitando la selezione e l'ordine di soluzioni complete con stime accurate dei tempi di consegna.</p> <p>10. In alternativa, essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio dei Sistemi di stampa a superficie piana HP.</p>
Sistemi di stampa di produttività HP Latex (hardware e materiali di consumo)	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati della linea PL ID (serie L7XX e L8XX) - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL TX (materiali di consumo per le serie L7XX e L8XX) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Avere almeno 1 addetto alle vendite completamente formato, in possesso di tutte le certificazioni relative alla formazione alla vendita HP sui prodotti LF Sign & Display di produzione. 4. Avere almeno 2 tecnici dell'assistenza completamente formati, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi per i prodotti HP Latex di produttività. 5. Disporre di una struttura dimostrativa con le stampanti HP Latex di produzione dell'allora attuale portafoglio HP. 6. In alternativa, essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio dei Sistemi di stampa di produttività HP Latex.
Sistemi di stampa di produzione HP Latex Mainstream & Entry (hardware e materiali di consumo)	<ul style="list-style-type: none"> - Numeri di prodotto di stampanti e accessori selezionati della linea PL ID (prodotti selezionati serie L5XX, L3XX e L1XX) - Numeri di prodotto di materiali di consumo selezionati della linea PL TX (materiali di consumo per le serie L5XX, L3XX e L1XX) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Avere almeno 1 addetto alle vendite completamente formato, in possesso di tutte le pertinenti certificazioni HP relative alla formazione alla vendita dei prodotti HP di produzione Latex Mainstream & Entry. 4. Avere almeno 2 tecnici dell'assistenza completamente formati, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi per i prodotti di produzione Latex Mainstream & Entry. 5. Avere una struttura dimostrativa con le stampanti di produzione HP Latex Mainstream & Entry dell'allora attuale portafoglio HP.
Sistema di stampa HP Stitch serie S (hardware e materiali di consumo)	<ul style="list-style-type: none"> - Stampanti e accessori della linea PL IW - Materiali di consumo della linea PL IX 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Soddisfare i criteri elencati per Core HPS e OPS (SKU di stampa transazionali) SKU DesignJet Volume e Value. 2. Avere un Accordo Partner HP valido. 3. Possedere solide competenze comprovate nella vendita di prodotti per la stampa per sublimazione e/o su tessuti. Solide competenze comprovate significa avere almeno 10 clienti esistenti basati su soluzioni di stampa su



		<p>tessuti per sublimazione o altra tecnologia di stampa digitale su tessuti di dimensioni minime > 106cm (42"). Possedere esperienza nel settore tessile con attrezzature di finitura per tessuti nel suo attuale portafoglio.</p> <ol style="list-style-type: none">4. Avere almeno 1 addetto alle vendite completamente formato e dedicato, in possesso di tutte le pertinenti certificazioni HP relative alla formazione alla vendita delle soluzioni di stampa HP STITCH serie S.5. Avere almeno 1 Application/Demo Engineer completamente formato, in possesso di tutte le certificazioni di formazione relative alle soluzioni di stampa HP STITCH serie S.6. Avere una struttura dimostrativa adeguata con almeno una stampante funzionante HP STITCH serie S dell'attuale portafoglio HP, comprese le attrezzature per la finitura tessile come una calandra RtR (pressa a caldo).7. Avere almeno 1 tecnico dell'assistenza completamente formato, in possesso di tutte le certificazioni relative alla fornitura dei servizi per le soluzioni di stampa HP STITCH serie S.8. Impegnarsi al massimo per promuovere, commercializzare, vendere e supportare attivamente le soluzioni di stampa HP STITCH serie S, partecipando a e/o ospitando almeno 2 eventi di marketing, offrendo ai clienti un'esperienza di acquisto semplice, semplificando la selezione e l'ordine di soluzioni complete con stime accurate dei tempi di consegna.9. Condividere la canalizzazione delle opportunità con HP e partecipare alle revisioni mensili della canalizzazione. Venditori dedicati in base alla creazione e alla migrazione della canalizzazione.10. In alternativa, essere un Distributore HP con le esposizioni pertinenti per il portafoglio del sistema di stampa HP Stitch serie S.
--	--	--



ATTIVITÀ DI STAMPA INDUSTRIALE HP PAGEWIDE:

AVVISO IMPORTANTE:

In questa Sezione “un Accordo Partner HP valido” fa riferimento a un Accordo Partner HP con Accordo integrativo per Rivenditore autorizzato HP o Distributore autorizzato HP in senso stretto.

Gruppo di prodotti	Linee di prodotti (PL) coperte	CRITERI SPECIFICI DEI PRODOTTI
Sistemi di stampanti di produzione a getto d'inchiostro ad alta velocità (Web-Press)	<ul style="list-style-type: none">- Stampanti e accessori della linea PL UN- Materiali di consumo della linea PL UO	<ol style="list-style-type: none">1. Avere un Accordo Partner HP valido.2. Avere un piano aziendale approvato HP.3. Avere almeno 1 Account Manager certificato HP per le soluzioni e i servizi PWP.4. Avere almeno 1 Account Service Manager certificato HP.5. Possedere un'esperienza solida e comprovata nella vendita delle soluzioni grafiche HP. Per esperienza solida e comprovata si intende una base installata, presso un minimo di 10 clienti attuali, di soluzioni grafiche HP costituite da uno qualsiasi dei prodotti seguenti: HP Latex, Scitex e/o Indigo o portafoglio equivalente di altre marche.6. Raggiungere la soglia di volumi esauriti per la stampa e i materiali di consumo.