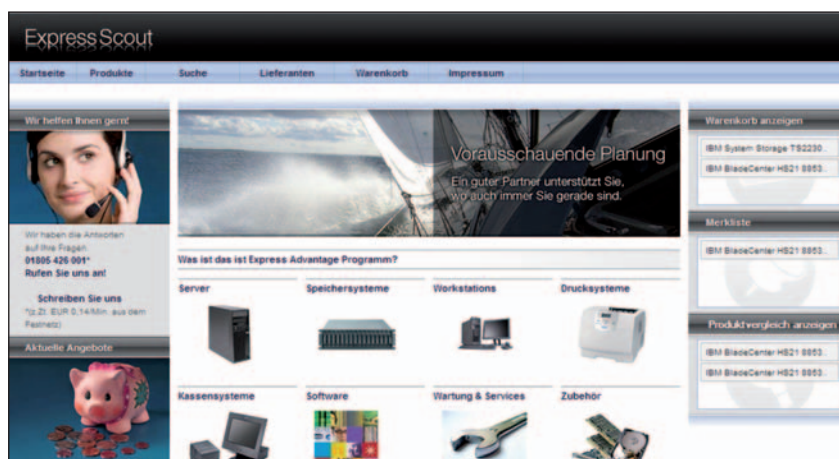


Integrierter Online-Vertrieb mit IBM: Interaktiv, direkt, schnell



Highlights

- **Kundenanfragen aus der zentralen IBM Suchmaschine direkt in Ihren Shop**
- **Professionelle monatliche Marketing-Kampagnen mit messbarem Erfolg**
- **Auch für komplexe Produkt- und Dienstleistungsangebote**
- **Qualifizierte Kontakte rund um die Uhr**
- **Geringer Aufwand bei Implementierung, flexibel und individuell einstellbar**
- **Anpassbar an Ihr eigenes Shop-Layout**
- **3 preisgünstige Pakete**

Nutzen Sie den direkten Draht zu Ihrem Kunden.

Als IBM Business Partner verkaufen Sie exzellente IT-Lösungen zu marktgerechten Preisen. Doch wissen Sie jederzeit was Ihre Kunden aktuell suchen oder benötigen? Können Sie mit Ihren Vertriebs- und Marketing-Ressourcen alle potenziellen Kunden ohne großen Aufwand erreichen? Kunden und Interessenten erwarten, rasch und konkret über Ihre speziellen Angebote informiert zu werden.

Mit dem IBM Partner Web Programm können Sie Ihrem Vertrieb neuen Schwung geben und bisher nicht erreichbare Kundenpotenziale ausschöpfen. Generieren Sie zusätzliche Nachfrage über diesen Vertriebsweg, auch wenn Sie bereits einen eigenen Webshop betreiben sollten. Nutzen Sie diesen Kanal, um bestehende Kundenbeziehungen zu beleben, aufzufrischen und neue Kunden zu gewinnen.

Das Web: Informationsmedium Nr. 1 für Ihre dynamische Mittelständler.

Mit dem IBM Express Advantage und Express Seller Portfolio bietet IBM ausgewählte Server-, Speicher- und Druckerlösungen zu attraktiven Preisen und mit kurzen Lieferzeiten an. Als registrierter IBM Business Partner können Sie mit den Express-Angeboten Ihr eigenes Portfolio bereichern. Doch Sie können sich noch deutlich vielseitiger darstellen. Denn das Geschäft übers Web wächst, besonders mit komplexen Produkten und Dienstleistungen.

Wussten Sie, dass monatlich mehrere Tausend Besucher das IBM Express Advantage Portal nutzen? Es hat sich als erstklassiges Instrument erwiesen, Informationen in jeder gewünschten Tiefe und Breite zu liefern und Anfragen direkt an spezialisierte Business Partner weiterzuleiten. Das gilt immer mehr auch für komplexe IT-Lösungen. Hier hat das Web eine überragende Bedeutung erlangt.

Webshops sind für Endkunden ein einfacher, schneller Weg, um sich über Produkte und Preise zu informieren. Und im nächsten Schritt darüber, welcher Partner in der Nähe ihnen die angebotenen Lösungen liefern kann. Damit sind Sie nur einen einzigen Knopfdruck vom Geschäft entfernt.

Die Web-Plattform: Funktionalität nach Maß, transparente Preisgestaltung.

Basis des IBM Partner Web Programms ist eine speziell optimierte Internet-Plattform, die vom Service Provider bitlogic Internet und Services AG in Braunschweig bereitgestellt wird. In die aktuelle Funktionalität der Plattform wurden eine Reihe von Verbesserungen und Erweiterungen aufgenommen, um sie noch besser auf die Wünsche und Anforderungen der IBM Geschäftspartner anzupassen.

3 Varianten sofort einsatzbereit: vom Lead Passing bis zum Online-Vertrieb

- *Online-Mitgliedschaft basic: Einbindung in das zentrale Produkt- und Partnersuchportal mit Anfragemöglichkeit seitens der Kunden. Für 25,- Euro monatliche Gebühr die günstige Variante für Partner, die bereits ihren eigenen Webshop mit aktuellem IBM Produktkatalog betreiben und nicht wechseln können.*
- *Online-Mitgliedschaft area: Für 99,- Euro monatliche Gebühr das Express Advantage Portfolio in Ihrem Shop, Portalteilnahme, integriertes Online-Marketing, individuelle Preiskalkulation, eigenes Shop-CI, separate Shopping-Area für Kunden mit speziellen Konditionen. Optional ergänzende Produktkataloge anderer Hersteller, z. B. Lenovo.*
- *Online-Mitgliedschaft vision: Für 189,- Euro monatliche Gebühr vollständige Angebotskalkulation, integrierter Lenovo Produktkatalog, Angebot von bis zu 200 frei definierten Produkten, z. B. Serviceleistungen, Peripherie, ergänzende Komponenten. Optional ergänzende Produktkataloge anderer Hersteller, z. B. Cisco Systems.*

Alle drei Varianten sind sehr einfach bedienbar und beinhalten alle Funktionalitäten, die Sie für Ihren Vertrieb benötigen und die bei Marketingexperten als unverzichtbar für den Erfolg von Marketingkampagnen gelten. Zusätzliche Module sind nicht erforderlich. Optional bietet die bitlogic Internet & Services AG weitere Unterstützungsleistungen wie zum Beispiel die Anpassung des Layouts von Print-Dokumenten und des Shops an.

Vorteil komplettes Portfolio: Hardware, Software, Services.

Als teilnehmender IBM Business Partner generieren Sie mehr Geschäft; nicht nur bei IBM Express Advantage Angeboten, sondern auch als Türöffner im Bereich hochwertiger, komplexer Lösungen. Stellen Sie als spezialisierter Business Partner qualifizierte Informationen über das Internet bereit. Über ausgereifte und neu entwickelte Suchfunktionen werden Sie von potenziellen Kunden als qualifizierter Partner rasch gefunden. Probieren Sie es einfach selbst aus:
www.express-scout.de

Vorteil integrierte Marketing-Konzepte: gute Marketing-Effekte mit wenig Aufwand.

Mit unserem Partner Web Programm bekommen Sie professionelle Marketing-Unterstützung für Ihre lokalen Marketing-Initiativen. So können Sie auch als kleineres Unternehmen ohne aufwändigen Marketing-Apparat wirkungsvolle Aktionen starten. Dabei erhalten Sie speziell für Sie individualisierte Express Flyer, die Sie über die integrierte E-Mail Factory schnell und einfach gezielt an Ihre Kunden verteilen können. Schon beim ersten Klick auf ein Produkt im elektronischen Flyer gelangt der Kunde direkt zum Produkt in Ihrem eigenen Webshop und kann dann ohne langes Suchen sofort seine Anfrage stellen.

Jetzt anmelden.

Registrieren Sie sich einfach unter www.partner-channel.net

Gegenstand, Leistungsumfang und Preismodell der Online-Mitgliedschaft bestimmen sich ausschließlich nach den Verträgen der bitlogic Internet und Services AG.

Kontakt.

Matthias Ertel
IBM Deutschland GmbH
Sales & Distribution
E-Mail: emeapw@uk.ibm.com

Florian Busch
bitlogic Internet und Services AG
Telefon: +49 531 70733-12
E-Mail: busch@bitlogic.de

<http://www.partner-channel.net>
<http://www.express-scout.net>



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo und **ibm.com** sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicennamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

Gedruckt in Deutschland.