

Fokus-Kampagne für Reseller

An advertisement for ESTOS featuring an astronaut in a white spacesuit floating in space. The background is a dark, starry galaxy. In the top left corner, there is a logo consisting of a stylized black arc above the word "ESTOS" in white, all on a red rounded rectangle. In the top right corner, there is a stylized red and black logo resembling a ring or a planet. The text "Neue Perspektiven. Die Zukunft heißt Software." is written in red in the bottom left. The website "estos.de" is written in white in the bottom right. A red horizontal bar is at the bottom of the advertisement.

ESTOS

Neue Perspektiven.
Die Zukunft heißt Software.

estos.de

Guten Morgen bei ESTOS ☺



Hille Vogel
Director of
Channel Marketing Europe



Robert Weiß
Accounts Director Channel



Neue Perspektiven.
Die Zukunft heißt Software.

estos.de

Status Quo in Unternehmen



Perfektes Inselleben

**CRM- oder
ERP-System**



Türsprechstelle



**Video-
überwachung**



Netzwerk



**TK-
Anlage**



EDV



Innovation...



... und Realität



Erste Alternative



Anschaffung einer neuen ITK-Lösung



Aber...

Türsprechstelle



**CRM- oder
ERP-System**



**Video-
überwachung**



Netzwerk



EDV



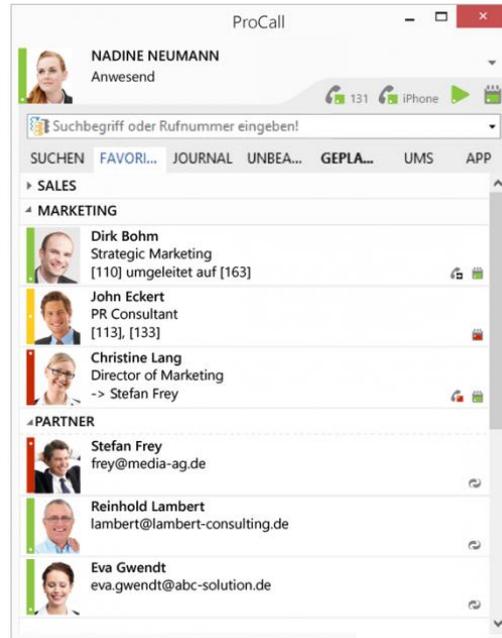
**TK-
Anlage**



Deshalb – die bessere Alternative!!!

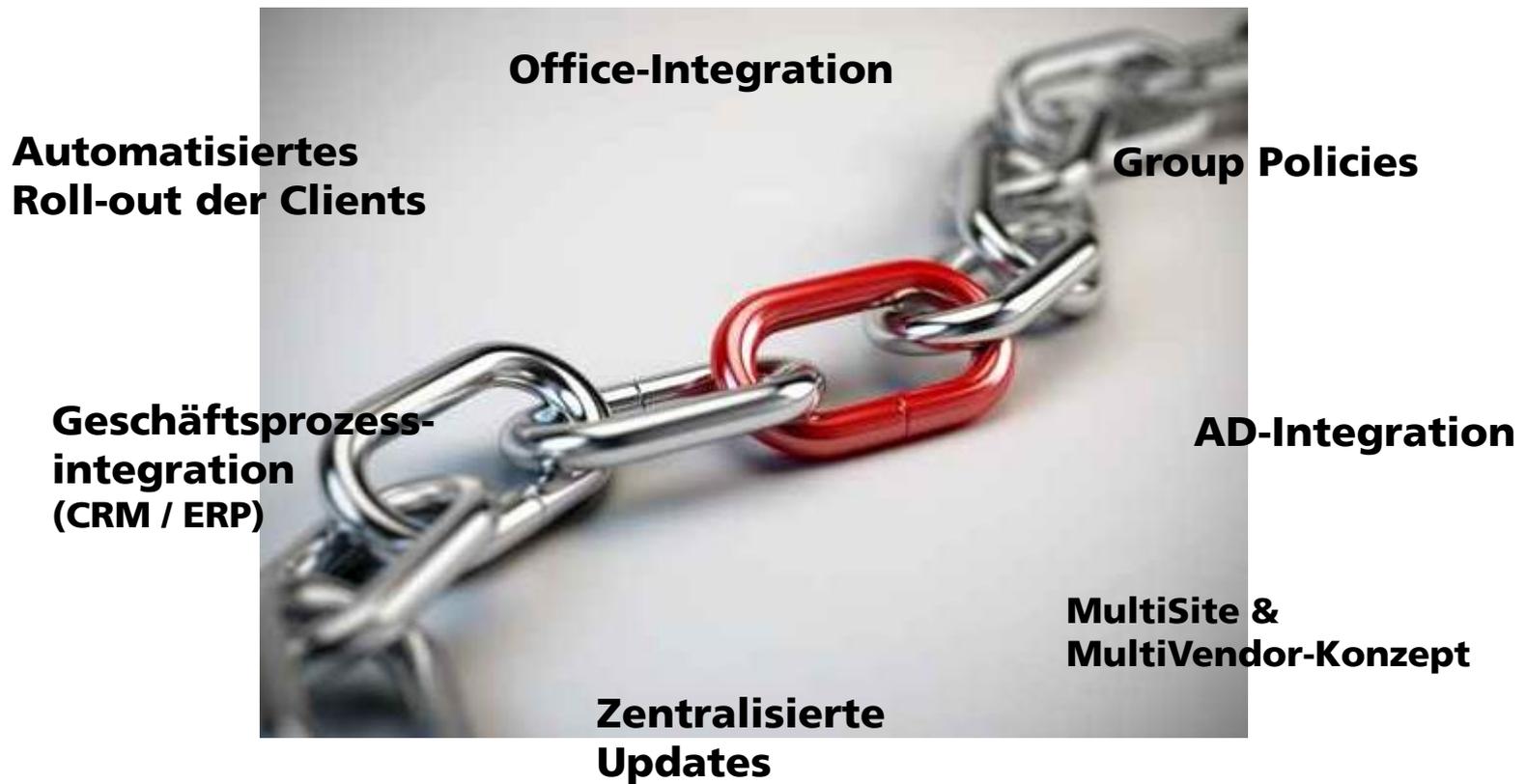


...



Enabler!!!

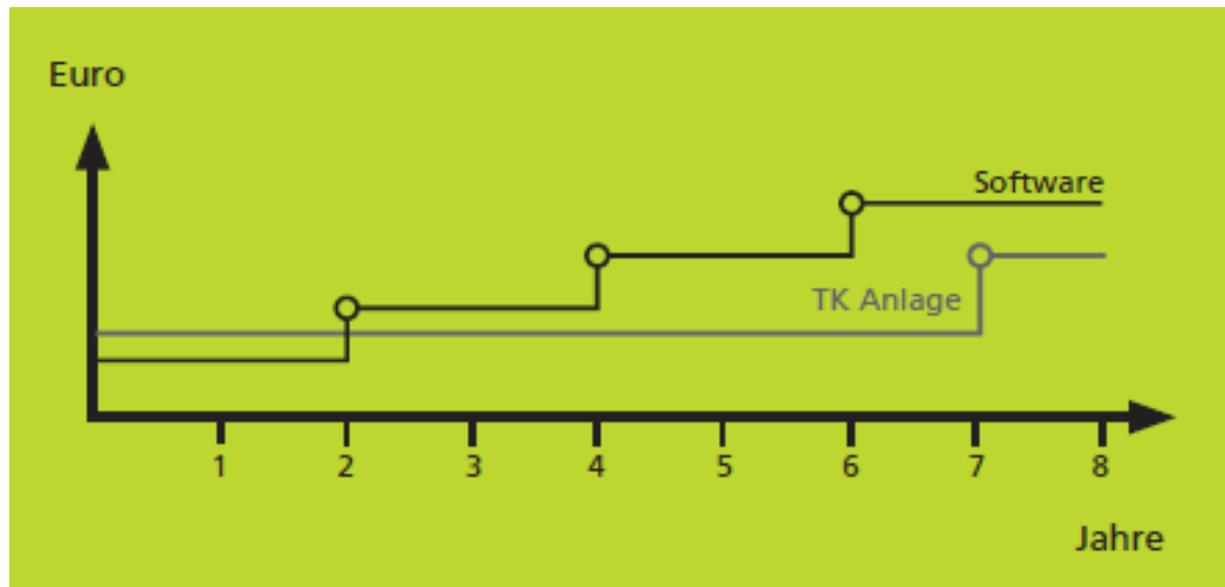
Verzahnung / Integration



Solider Boden = solides Fundament



Kürzere Investitionszyklen



Generierung zusätzlicher Umsätze

**zusätzlicher
Dienstleistungs-Umsatz**

Wartung & Support



**unternehmens-
spezifisches Customizing**

**zusätzliche Cross-
Selling-Möglichkeiten**

Verkauf von Upgrades

**Platzierung von
Hardware & Software**

Vorteile in der Logistik

Keine Lagerhaltung

Keine Vorfinanzierung

**schnelle Abwicklung
(online)**



Verkauf von Upgrades

Keine RMAs

Keine Transportkosten

Ihr Gold im Keller – der Bestandskunde

Neukunde

- **aufwendig**
- **zeitintensiv**
- **teuer**
- **schwierig**
- **„Glück“**



Bestandskunde

- **einfache Ansprache**
- **bestehende Kundenbeziehung**
- **Vertrauen**
- **schneller & öfter**
- **bekannte Umgebung und Infrastruktur**
- **Höhere Kundenbindung**

Höhere Kundenbindung



**Persönliches Vertrauen
in den Dienstleister**

**Wiederkehrender
Kundenkontakt**

**Wertschätzung der
Kompetenz**

Persönliche Beratung

Nicht leicht austauschbar

**individuelle Anpassung
an die Infrastruktur**

Vertrauen in Know-how

**Höhere
Weiterempfehlungs-
rate**

Value Add für Ihren Kunden

- Optimierung der Zusammenarbeit
- Verbesserung der Erreichbarkeit / Produktivität
- Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit
- Optimierung des Kundenservices / der Kundenzufriedenheit
- Investitionsschutz für die bestehende TK-Anlage
- Geschäftsprozessintegration
(Anbindung aller gängigen CRM-, ERP- und Branchenlösungen)
- Integration weiterer Netzwerkkomponenten
(z. B. Türsprechstellen, etc.)



Aktuelle Marktstudien

- Gartner Magic Quadrant UC 2013: UC wird allmählich Mainstream
[aus Computerwoche, 29.08.2013](#)
- Das sind die Umsatzbringer für Systemhäuser. Ganz oben auf der Agenda... Unified Communications und Collaboration...
[aus Computer Reseller News, 07.02.2014](#)
- Mehr UCC Nutzer. Aber auch immer mehr kleine und kleinere mittelständische Unternehmen sorgen mit einer zunehmenden Nachfrage für deutlich zweistellige Wachstumsraten.
[aus Experton Group Blog, 13.02.2014](#)

Deshalb

An advertisement for ESTOS featuring an astronaut in a white spacesuit floating in space. The background is a dark, starry galaxy. In the top left corner, there is a logo consisting of a yellow rounded rectangle with a black arc above the word "ESTOS" in black. In the top right corner, there is a stylized yellow and black logo resembling a ringed planet. The text "Neue Perspektiven. Die Zukunft heißt Software." is written in yellow in the lower-left quadrant. The website "estos.de" is written in white on a yellow background bar at the bottom right.

ESTOS

Neue Perspektiven.
Die Zukunft heißt Software.

estos.de

Unsere Unterstützung für Sie



- Kampagnen-Toolkit auf www.estos.de/neueperspektiven verfügbar ab 30. April 2014
 - z. B. Entscheider-Anschreiben
 - Gesprächsleitfaden
 - Präsentationen für Ihre Kundentermine vor Ort,
 - Online-Banner & Anzeigen-Vorlagen
 - Lösungsflyer
- Kick-Back für Reseller
3% auf alle Software only-Umsätze *)
- Kombinationsrabatt von 50% für das MetaDirectory Standard für alle Software only-Umsätze *)

*) zweckgebunden für WKZ oder ESTOS Training
gültig bis 31. Dezember 2014
gegen Vorlage der Rechnung für bestehende TK-Anlage –
älter als 6 Monate

10-Punkte-Strategie für mehr Geschäftserfolg

1

- Ziel in 3 Etappen: 30 Bestandskunden mit ESTOS ausstatten

2

- Marketingplan z. B. für sechs Monate erstellen

3

- Definition der ersten 10 Kunden mit UCC-Potenzial

4

- Entscheider-Anschreiben personalisieren (Bestandteil Kampagnen-Toolkit)

5

- Postalischer Versand des Mailings

6

- Telefonisches Nachfassen mit Gesprächsleitfaden (maximal 10 Tage nach Versand, Bestandteil Kampagnen-Toolkit)

7

- Kundentermin mit Live-Demo vor Ort vereinbaren (NFR-Lizenzen nutzen, für größere Projekte PreSales-Support von ESTOS anfragen)

8

- Installation der kostenfreien ESTOS 45-Tage-Testlizenzen

9

- Angebotserstellung

10

- Geschäftsabschluss



und Action...

- www.estos.de/neueperspektiven
- Kampagnen-Tools verfügbar ab 30. April verfügbar



Ihre Kampagnen-Ansprechpartner

Robert Weiß

Account Director Channel

Phone: +49 (8151) 36856-152
Fax: +49 (8151) 36856- 852

E-Mail: robert.weiss@estos.de
IM: robert.weiss@estos.de
Web: <http://www.estos.de>

Hille Vogel

Director of Ch.-Marketing Europe

Phone: +49 (8151) 36856-132
Fax: +49 (8151) 36856- 832

E-Mail: hille.vogel@estos.de
IM: hille.vogel@estos.de
Web: <http://www.estos.de>

Andrea Lottes

Sales Account Manager

Phone: +49 (8151) 36856-123
Fax: +49 (8151) 36856- 823

E-Mail: andrea.lottes@estos.de
IM: andrea.lottes@estos.de
Web: <http://www.estos.de>

Herzlichen Dank...

**und viel Erfolg
mit der neuen ESTOS Perspektive!**