



„Auf der Suche nach dem Kunden“ - ein Motto nicht nur für 2016.

Partner - Newsletter #1 - 2016

Sehr geehrter Partner,

nach dem höchst erfolgreichen Jahr 2015 zweifelt wohl niemand mehr daran, dass 2016 ganz sicher ein „**Jahr des Demand Generator**“ werden wird - auch und gerade für Sie als unser Partner.

In den zurückliegenden 12 Monaten sind einzelne von Ihnen bereits im Verkauf erfolgreich gewesen. Sie haben sich damit die Sicherheit verschafft, dass Ihr Konzept mit Demand Generator aufgehen wird. Einiges an Überlegung und viel Fleiß gehören dazu - bei Ihnen und bei uns.

Vom Produkt zur Lösung

Mit dem aktuellen Funktionsumfang ist es jetzt möglich, individuelle Infocenter für Ihre Kunden zu erstellen. Damit werden Kampagnen möglich, die aufeinander abgestimmt sind und z.B. für Produkteinführungen genutzt werden. Mit anderen Worten: Ihre Dienstleistung ist gefragt, Ihre Unterstützung beim Entwickeln von Vertriebs- und Marketinglösungen, basierend auf unserer Technik.

Unsere Aufgabe sehen wir darin, Ihnen solche Lösungen vor zu schlagen, aber auch die Lösungsvorschläge, die von unseren Partnern kommen, zu sammeln und bekannt zu machen.

Success-Stories über erfolgreiche Lösungen bei Endkunden, runden das Ganze ab.

Noch im Januar werden wir Sie einladen, an den dazu passenden Marketingkampagnen teil zu nehmen. Diese Kampagnen dienen zur Leadgewinnung, später zur kontinuierlichen Leadpflege.

„Vom Produkt zur Lösung“ bedeutet, dass der größte Teil eines Projektes durch Ihr Unternehmen mit Ihren Dienstleistungen erbracht wird. Wir unterstützen Sie, damit dies möglich wird.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen einen erfolgreichen Auftakt für 2016,

Herzliche Grüße

Michael Klein
Partnervertrieb

Andreas Klein
Geschäftsführer