

Bell Micro raadt legale
Microsoft® software aan



Reach

Reach for success with Bell Micro and Microsoft

Kies het snelle pad

De kansen op het middenbedrijf opnieuw definiëren



Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

www.reachformicrosoft.com/nederlands





Reach

Reach for success with Bell Micro and Microsoft

De kansen op het middenbedrijf opnieuw definiëren

De kans begrijpen

4

Services aan de mix toevoegen

4

Loyaliteit is de sleutel tot het koninkrijk

4

Haal het beste uit een geweldige kans

5

De markt betreden

5

Globalisering

5

IT-flexibiliteit verbeteren

6

Ondernemingsbestuur en compliance

7

Onder druk

8

Microsoft-oplossingen

8

Alles verkopen

9

De oplossing van Symantec voor het middenbedrijf

10 - 11

Licenties

12

En wat nu?

13



Met de voorspelling dat de marktgroei dit jaar snel en agressief zal zijn, is het geen verrassing dat de 'M' in MKB plotsklaps de aandacht heeft van vele technologieverkopers, en met een geïnstalleerde basis van 68 miljoen computers en 48 miljoen servers, is dat niet moeilijk te begrijpen.

De kansbegrijpen

Middelgrote bedrijven besteedden alleen al in 2004 ongeveer €120 miljard aan software- en IT-diensten, en er is voorspeld dat dit cijfer zal stijgen tot €175 miljard in 2009 (AMI-Partners). Als de organisaties met maximaal 999 werknemers meegerekend worden, dan wordt voorspeld dat dit cijfer tot meer dan €450 miljoen zal stijgen (AMI-Partners). Het is een aantrekkelijke markt om te betreden, en een die waarschijnlijk blijft groeien en zich ontwikkelen.

Loyaliteit is de sleutel tot het koninkrijk

In het middenbedrijf is, net als op het volledige midden- en kleinbedrijf in zijn geheel, loyaliteit de sleutel. Een goede relatie met uw klanten zorgt ervoor dat zij denken dat ze goede, proactieve service ontvangen, en hierdoor worden ze waarschijnlijk loyale klanten, en gaan ze minder bij anderen kijken.

Services aan de mix toevoegen

Het middenbedrijf is niet alleen een kans op het gebied van hardware – en softwarelicenties – maar ook op het gebied van services. Ondanks een enorm groeipotentieel is het leven op de IT-markt voor het middenbedrijf zwaar. Veel IT-werknemers van het middenbedrijf werken als “silo’s”, waarbij iedere persoon verschillende delen van de organisatie ondersteunt.

Ze zijn altijd bezig de bedrijfsinfrastructuur up and running te houden of de bedrijfsregels gelijk te laten lopen om de toeleverketen te verbeteren en te voldoen aan steeds striktere overheidseisen, dat ze bijna geen tijd hebben om na te denken over integratie.

Historisch gezien zijn deze bedrijven minder gevoelig voor prijzen en bieden ze meer up-sell-mogelijkheden dan kleinere organisaties en grote ondernemingen. Met vaardigheidsniveaus, training, middelen en interne functies van de IT-medewerkers als belangrijkste zaken, staan deze bedrijven open voor verkopen die meer gebaseerd zijn op services. En als u deze services niet zelf kunt bieden, dan kunt u als partner van Bell Micro gebruik maken van hun volledige portefeuille professionele Partner Services.

Haal het beste uit een geweldige kans

Net als andere bedrijven zijn middenbedrijven op zoek naar diensten en oplossingen die zijn aangepast aan hun unieke wensen, en deze worden bepaald door de industrie, technologie, adoptieprofiel, schaal en complexiteit, enzovoorts. Een recent onderzoek van Gartner toonde aan dat 'bewezen toewijding aan het aanpakken van unieke eisen en gepaste functionaliteitsniveaus' een van de de hoogste criteria was voor het selecteren van technologiepartners.

Globalisatie

De huidige wereldwijde bedrijfsomgeving is meer dan ooit een uitdaging voor organisaties op het middenbedrijf: druk om snel, nauwkeurig en conform overeengekomen data en prijzen te reageren op nieuwe orders. Daarnaast moeten ze steeds meer in staat zijn te integreren met de systemen en processen die grote klanten gebruiken, om ervoor te zorgen dat gegevensstromen van en naar hun grote klanten probleemloos verlopen.

Dit betekent dat kleinere organisaties vaak zoeken naar vele van dezelfde efficiencies die grote bedrijven al bereikt hebben, om zo concurrerend te blijven. Ze moeten oplossingen implementeren waarmee ze het volgende kunnen doen:

- Interactie tussen bijkantoren en locaties verbeteren
- Snelle, betrouwbare toegang tot gegevens bieden vanaf alle locaties
- Probleemloos samenwerken met klanten, partners en leveranciers
- Complexiteit en kosten verlagen

Organisaties hebben behoefte aan een sterk, beveiligd netwerk binnen hun onderneming en daarbuiten, terwijl werknemers voortdurend hun aandacht moeten verdelen, nieuwe vaardigheden moeten aanleren en nieuwe manieren moeten zoeken om productief te zijn in een dieper verbonden, transparante werkplek.

Dus inzien dat het middenbedrijf niet homogeen is, is van essentieel belang voor succesvolle verkopen op deze markt. En om te slagen in het middenbedrijf hebt u een uitgebreide, goed uitgevoerde strategie nodig die uw begrip en kennis van hun unieke kenmerken weerspiegelt.

De markt betreden

Om u op weg te helpen, hebben we een overzicht gemaakt van de belangrijke pijnpunten van de klant en marktdrivers voor de huidige middenbedrijven.

Dus wat is de oplossing?

Microsoft Windows Server® 2008 is het meest geavanceerde Windows Server-besturingssysteem tot nu toe, waarmee u een zeer beveiligde netwerkinfrastructuur kunt ontwikkelen, leveren en beheren, binnen en buiten de organisatie. Verbeterd management van bijkantoren zorgt voor een uitbreiding van de beveiliging van en naar het bijkantoor, terwijl de totale eigendomskosten van de IT-infrastructuur van een bijkantoor onder controle blijven.

Samenwerkingstechnologieën van Microsoft, zoals **Microsoft Office SharePoint® Server 2007** kunnen bedrijven helpen werknemers geïntegreerde communicatie, gedeelde werkplekken, toegang tot informatie en mensen en op mensen gebaseerde processen te bieden. Een belangrijk voordeel is dat werknemers al bekend zijn met Microsoft-systemen dus zijn er niet veel IT-medewerkers nodig voor de installatie en het onderhoud.



Een uitgebreid platform met bedrijfsinformatie zet inzicht om in actie en maakt het mogelijk sneller beslissingen te nemen. SQL Server 2008 ondersteunt de hoogste prestaties, beschikbaarheid en beveiliging, zodat de meest veeleisende toepassingen gebruikt kunnen worden.

IT-flexibiliteit verbeteren

Mobiele werknemers, verbeterde balans tussen werk en privé en de behoefte de druk van de concurrentie snel en effectief het hoofd te bieden dwingen alle IT-afdelingen ertoe de wens van het bedrijf te ondersteunen veerkracht en flexibiliteit te bereiken door middel van het ontwikkelen van een flexibele IT-aanpak die de efficiency, service en prestaties verbetert.

De belangrijkste focusgebieden zijn:

- De verlaging van operationele complexiteit via het elimineren van papieren processen
- Verbetering van systeem- en prestatie- inefficiëncies
- Efficiënter gebruik maken van hun bestaande systemen via virtualisatie
- IT zien als ondersteuning van de bedrijfsprocessen en de toekomstige bedrijfsplannen

“87% van de bedrijfsmedewerkers werkt niet op het hoofdkantoor”

Bedrijven worden steeds vaker ‘mobiel’ en steeds meer bedrijven stappen over op flexibele werkstijlen. Hoewel dit geweldig is voor de motivatie van werknemers en de balans tussen werk en privé en onderzoek aantoont dat de productiviteit hierdoor stijgt, betekent dit weer een extra uitdaging voor IT-afdelingen.

Dus wat is de oplossing?

Meer opties tot toegang op afstand en nieuwe niveaus van operationele efficiency via mogelijkheden die hardware- en netwerkinvesteringen optimaliseren maken Microsoft **Exchange Server 2007** tot de ideale berichtenoplossing voor middelgrote bedrijven.

Microsoft Windows Server® 2008 is uitgerust met Internet Information Services 7.0 (IIS 7.0), een internetserver en platform met verbeterde beveiliging voor het ontwikkelen en betrouwbaar hosten van internettoepassingen en -diensten. Dit biedt, samen met het .NET Framework 3.0 een uitgebreid platform voor het bouwen van toepassingen waarmee gebruikers en gegevens verbonden worden, zodat ze informatie kunnen visualiseren, delen en gebruiken.

Door verlaagde eigendomskosten te bieden via vereenvoudigde installatie, en het samenvoegen van kosten en servers met beveiligde en soepele gebruikerstoegang tot middelen, is **Microsoft Internet Security and Acceleration (ISA) Server 2006** de hoeksteen van Microsoft's strategie voor productbeveiliging.



Voor meer informatie over de mogelijkheden op het middenbedrijf, kunt u ons bellen op +31 (0) 36 547 82 00 of u kunt www.reachformicrosoft.com/nederlands bezoeken

Ondernemingsbestuur en compliance

Veel bedrijven ervaren een groeiende druk om te voldoen aan overheidsregels voor het verwerken van bedrijfs- en persoonlijke informatie. Regelgevende instanties en kapitaalmarkten eisen meer transparantie in alle aspecten van de regels, en er ontstaat een trend onder bedrijven om transparantie en compliance te gebruiken als manier om de harten van investeerders en klanten te winnen, om zo het meeste te halen uit hun pogingen het nemen van beslissingen, kostenefficiëntie en servicekwaliteit te verbeteren.

Binnen het Verenigd Koninkrijk bestaan er vijf belangrijke wetten waaraan bedrijven zich moeten houden:

- Eighth Directive on Company Law (Europese Richtlijn over audits van financiële rapporten)
- Kapitaalakkoord van Basel II (in de banksector)
- International Financial Reporting Standards (IFRS) - als u een financieel controller/auditor/account bent van een bedrijf dat genoteerd is aan een Europese aandelenbeurs (of de IFRS toch overneemt)
- Companies (Audit, Investigations and Community Enterprise) Act 2004 (CAICE)
- Data Protection Act 1998 (DPA) (Wet gegevensbescherming) in het VK van kracht vanaf 2000

Onze inzet voor de strijd tegen piraterij

De Business Software Alliance meldde dat in 2004 wel 35 procent van de wereldwijd gebruikte software niet gelicentieerd, illegaal of vervalst was. Daarnaast weten veel gebruikers van vervalste software en software zonder licentie niet dat hun software niet authentiek is.

Dus wat is de oplossing?

Een deel van wat compliance verhindert is de groeiende complexiteit en de kosten die gepaard gaan met het toevoegen van compliantiemogelijkheden aan bestaande e-mail- en berichtensystemen. Dat is niet langer het geval met **Microsoft Exchange Server 2007 SP1**. Exchange Server 2007 SP1, ontwikkeld om organisaties snel uitgebreide regels voor e-mail te laten implementeren, beschikt over verbeterde berichtbeheerfuncties die zijn ingebouwd in de software.

De verbeterde beveiligingsfuncties in **Windows Server 2008** helpen beheerders bij het aanpakken



van identiteitsproblemen en verbeteringen aan informatiebeheer en prestatieoptimalisaties zorgen er gecombineerd voor dat het opslagsubstelsel het meest geavanceerde tot nu toe is.

Als een organisatie op zoek is naar een manier om de productiviteit en efficiëntie te verhogen conform complianceprocedures, dan is **BizTalk Server 2006** een business process

management-server (BPM) waarmee bedrijven hun bedrijfsprocessen kunnen automatiseren en optimaliseren.

Naast het blootstellen van gebruikers aan kritieke problemen, zoals identiteitsdiefstal, kan het installeren en gebruiken van illegale software voorkomen dat klanten updates en premium add-ons verkrijgen. Bijvoorbeeld, met illegale kopieën van **Microsoft Windows Editions** kunt u belangrijke updates of premium add-ons niet downloaden, zoals nieuwere versies van Windows Media Player of Internet Explorer.



Jaarlijks investeert Microsoft meer dan \$6 miljard in onderzoek en ontwikkeling, om haar oplossingen te verbeteren en de meer producten te ontwikkelen.

Onder druk

Traditioneel gezien zijn de drukpunten die in deze gids besproken worden bestempeld als problemen waar alleen grote bedrijven mee kampen, en hoewel deze problemen ongetwijfeld groter zijn bij grote ondernemingen, zijn het ook voor middelgrote bedrijven echte problemen. Maar middelgrote bedrijven moeten deze problemen vaak overwinnen onder hun eigen verre van optimale omstandigheden:

- Verlaagd IT-budget
- Minder middelen
- Minder geld om specialistische hulp in te roepen – dus ze moeten het doen met algemene mensen
- Minder direct contact met en ondersteuning door verkopers

Een door Microsoft gesponsord onderzoek van 2005 toonde aan dat middelgrote bedrijven met verhoogde IT-mogelijkheden een hogere vaste inkomstengroei behaalden dan hun collega's, wat aantoont dat winstgevende inkomstengroei direct gerelateerd is aan IT-mogelijkheden.

Het onderzoek toonde ook aan dat deze bedrijven gemiddeld 28,4% sneller groeide dan hun concurrenten met minder IT-capaciteiten. Dit bewijst dat, hoewel middelgrote bedrijven moeilijke problemen moeten overwinnen, de bedrijven die deze problemen ook daadwerkelijk overwinnen op de lange termijn profiteren van verbeterde en blijvende inkomstengroei.



Voor meer informatie over de mogelijkheden op het middenbedrijf, kunt u ons bellen op +31 (0) 36 547 82 00 of u kunt www.reachformicrosoft.com/nederlands bezoeken

Microsoft Solutions

Buiten onderzoek en ontwikkeling heeft Microsoft een aanzienlijke investering gedaan in het leren kennen van bedrijfsprocessen van organisaties binnen alle spectrums van de verticale markt. En met hun nieuwste producten kunnen personen binnen de organisatie nog een grotere bijdrage leveren aan het bedrijfssucces.

Voor meer informatie over een van de Microsoft-producten die in deze handleiding besproken zijn, gaat u naar www.reachformicrosoft.com/nederlands of neemt u contact op met uw accountmanager van Bell Micro.

Volg online een training!

Verhoog uw zelfvertrouwen en wordt Specialist!

Laat uw klanten weten dat u echt goed bent op het gebied van licenties met de Microsoft Licensing-accreditatie Sales Specialist of Expert.

Deze online modulaire cursussen tonen aan dat u de beste kennis hebt van Microsoft-softwarelicenties en hen kunt helpen de beste optie te kiezen.

Ga naar www.reachformicrosoft.com/nederlands om de nieuwste trainingsmodules te downloaden.

Microsoft – Microsoft – de volledige oplossing



-   Operationele infrastructuur
-  Platform toepassingsinfrastructuur
-  Microsoft Business Solutions
-  Bedrijfsproductiviteit/
Desktop en samenwerkingsoplossingen
-  Ontwikkelprogramma

Dit diagram laat zien hoe de Microsoft-producten, gebouwd op de krachtige basis van Microsoft Server 2008, samenwerken en een complete end-to-end-oplossing bieden voor middelgrote bedrijven. Van de operationele infrastructuur tot aan desktopproductiviteit en en samenwerkingsmiddelen, bedrijfsoplossingen en ontwikkelingspakketten, Microsoft heeft het product dat op de wensen van uw klant aansluit.



Vele middelgrote bedrijven hebben voltijds-IT-medewerkers, maar ze vinden het vaak moeilijk aan de wensen van hun bedrijf te voldoen. Met kosteneffectieve oplossingen van Symantec en kanaalvriendelijke expertise van Bell Micro kunnen resellers oplossingen implementeren die echt aansluiten op de wensen en budgetten van hun klanten.

Symantec Endpoint Security-oplossing

Uitdaging

De dreigingen voor bedrijven veranderen voortdurend, en hackers hopen dat ze financieel gewin halen uit organisaties die niet goed beveiligd zijn. Professionele hackers gebruiken verschillende geavanceerde methoden gericht op eindpuntapparaten als middel om toegang te krijgen tot essentiële gegevens. Traditionele verdedigingsmethoden kunnen niet altijd volledige beveiliging bieden.

Oplossing

Symantec biedt ongeëvenaarde eindpuntbeveiliging door de beste beveiliging en compliantie te combineren tot de meest uitgebreide beveiligingsmethode. Een kritiek aspect van deze aanbieding is de kracht aan traditionele technologieën, en aan de reeks geïntegreerde netwerkdreigingbeveiliging en proactieve beveiligingstechnologieën.



Voor meer informatie over de mogelijkheden van Symantec op het middenbedrijf, kunt u ons bellen op +31 (0) 36 547 82 00

www.protectionbeyondcompromise.com

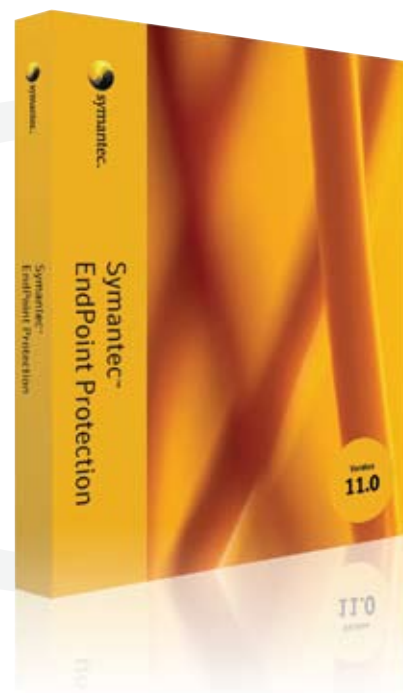
Symantec Endpoint Management-oplossing

Uitdaging

Middelgrote bedrijven moeten hun eindpuntsystemen en -servers beveiligen tegen spam en andere steeds geavanceerdere dreigingen. Als gevolg van de vraag van de eindgebruiker om meer flexibele toegang tot netwerkbronnen moeten veel bedrijven controles implementeren die eindpuntsystemen beveiligen en de communicatie die tussen die punten plaatsvindt.

Oplossing

Symantec's Endpoint Management-oplossing verhoogt de IT-efficiency en compliantie, en verlaagt de complexiteit, downtime en kosten. Deze oplossing biedt centrale beheermogelijkheden voor gemengde hardware en besturingsomgevingen, inclusief voorraden, compliantie van softwarelicenties, imaging, installatie en migratie besturingssystemen, software en patch management.



Symantec Backup Exec 12

Uitdaging

Helaas kan verlies van gegevens en systemen altijd gebeuren. Zonder de juiste back-up en herstel van bedrijfservers, computers en laptops lopen bedrijven het risico op verlaagde productiviteit en inkomsten.

Oplossing

Backup Exec 12 biedt efficiënte back-up en snel herstel van klantomgevingen op Windows. Met unieke functies als Granular Recovery Technologie, waarvoor patent is aangevraagd, voor Agents for Exchange, SharePoint Server en Active Directory kunnen klanten snel en eenvoudig e-mails, documenten en gebruikersvoorkeuren herstellen.



Symantec Backup Exec System Recovery 8

Uitdaging

Gegevens vormen de basis van ieder bedrijf, en de mogelijkheid gegevens beschikbaar te houden betekent vaak het verschil tussen succes en mislukking. Daarom worden de systemen die deze gegevens verwerken en bewaren van enorm belang. Als deze niet effectief draaien, dan kan de invloed op een bedrijf enorm zijn.

Oplossing

Symantec Backup Exec System Recovery 8 biedt meer manieren voor herstel van gegevens van uw klanten door herstel van systeemverlies of rampen binnen minuten mogelijk te maken. Onder de innovatieve mogelijkheden vallen off-line-beveiliging door schrijven naar een FTP-locatie of secundaire schijf, geavanceerde herstelmogelijkheden en integratie met beveiligings- en systeembeheeroplossingen van Symantec.

Ondersteuning voor Windows Server 2008

Uitdaging

Veel IT-managers willen hun missiekritieke toepassingen uitvoeren op hun Windows Server-omgeving, en hebben daarom een betrouwbaar en beveiligd softwareplatform nodig voor gegevensbeveiliging, opslagbeheer en hoge beschikbaarheid.

Oplossing

Symantec zorgt nu voor verbeterd beheer, beveiliging en herstelsoftware voor Windows Server 2008. Van Exchange en Active Director tot SQL en SharePoint, welke toepassing u ook gebruikt, Symantec kan voorzieningen automatiseren, de omgeving beveiligen en gegevens en systemen snel en eenvoudig herstellen.



Bouw uw licentie-uitgavebedrijf op met licentieoplossingen die uw klanten echt voordeel bieden.

Licenties

Als u advies wilt geven over klantlicenties, dan moet u de bedrijfsomvang, de problemen die uw klanten nu ondervinden en de problemen die ze de komende paar jaar zullen tegenkomen, overwegen. Door het juiste advies te geven kunt u een nauwe band opbouwen met uw klanten en meer inkomsten halen uit de verkoop van licenties.

Formuleer en beveel de meest geschikte Microsoft Volume Licensing-oplossingen aan uw klanten aan, op basis van hun organisatie-omvang en -type.

Als uw klanten een middelgroot bedrijf zijn, dan profiteren ze waarschijnlijk het meest van licentieprogramma's die betaalflexibiliteit bieden, toegang tot de nieuwste softwareversie of de vele andere voordelen van Software Assurance.

Met LDi

Bell Micro's innovatieve online-tool, Licence Desk on the Internet (LDi) kunnen resellers eenvoudiger licenties verkopen.

LDi helpt resellers met de problemen die gepaard gaan met het beheren van de verschillende softwarelicentieproducten die door hun klanten gekocht worden. En resellers die niet over de nodige vaardigheden en middelen beschikken kunnen zo ook softwarelicenties gaan verkopen.

Nu kunnen resellers sneller dan ooit te voren up-to-date-licenties leveren aan de eindgebruiker - Bell Micro verzorgt bijvoorbeeld in gemiddeld 56 minuten een Microsoft-transactie!

Met de mogelijkheid offertes/orders van meerdere verkopers te verwerken, beschikt LDi over een 'always best price' besparingswizzard, biedt het unieke eindgebruikersbeheertools en verwerkt automatisch ordertracering en vernieuwingen.

Om een aanmeldings-ID voor LDi aan te vragen, gaat u naar <http://shop.bellmicro.nl> en vraagt u een nieuwe registratie aan.

Microsoft Open License biedt u drie manieren

om uw klanten meer te laten halen uit hun technologie-investeringen:

- Met **Open Value**, kunnen uw klanten betalingen jaarlijks spreiden en profiteren van vele andere voordelen van Software Assurance, ontwikkeld om hen meer waarde, meer beheersbaarheid en meer hulp te bieden
- **Open Volume** kan nog meer voor uw klanten betekenen als ze een grotere initiële order kunnen doen van een of meer soorten software (toepassingen, systemen, servers)
- Met **Open Business** kunnen uw klanten besparen op de geschatte verkoopprijzen door een initiële order te plaatsen van van vijf of meer systeem- of toepassings- licenties, of een serverlicentie. Klanten kunnen alle Microsoft systeem- of toepassingssoftware combineren om in aanmerking te komen voor het minimum van vijf licenties
- **Software Assurance (SA)** kan toegevoegd worden aan alle Microsoft Volume Licensing-programma's. Dit biedt automatische toegang tot nieuwe technologie en tot productiviteitsvoordelen, ondersteuning, tools, en training, om klanten te helpen software efficiënter te installeren en gebruiken

Software Assurance

Naast de geweldige voordelen die Software Assurance uw klanten biedt, biedt het u ook een jaarlijkse inkomstenstroom. Het biedt u de mogelijkheid een permanente relatie op te bouwen met uw klanten en een excuus om contact op te nemen met eerdere klanten voor upsell-mogelijkheden

Bezoek www.reachformicrosoft.com/nederlands voor meer informatie over Microsoft Licensing

Dus, wat nu?

Net als alle andere bedrijven, hebben middelgrote bedrijven oplossingen en diensten nodig die kunnen voldoen aan hun unieke wensen. Om succes te hebben op het middenbedrijf moet u zorgen dat u uitgebreide kennis hebt van de problemen die deze bedrijven hebben en de oplossingen waarmee deze problemen opgelost kunnen worden.

Wees proactief

Zorg dat de diensten die u uw klanten in middelgrote bedrijven biedt goed en proactief zijn.

- Door de pijnpunten van uw klanten te begrijpen kunt u mogelijkheden scheppen om specifieke producten en oplossingen te bespreken
- Maak volledig gebruik van de tools en middelen die worden aangeboden op de micosite REACH en bouw een relatie op met uw accountmanager bij Bell Micro
- Pluk het laaghangende fruit. Via tools als LDi kunt u de licenties van uw klanten traceren en dit gebruiken als aanzet om vernieuwingen met ze te bespreken. Dit is een goede manier om een relatie te ontwikkelen en een regelmatige inkomstenstroom van de klant te genereren
- Stuur regelmatige vraaggenererende e-mails en zorg dat u 'open en click' tarieven traceert. Zo stelt u een actieve belijst op voor follow ups

Haal het beste uit Bell Micro

- Zorg ervoor dat u een aanmeldings-ID hebt voor LDi. Deze kunt u aanvragen op <http://shop.bellmicro.nl>. Zorg er ook voor dat u alle tools en voordelen kent die LDi te bieden heeft; uw accountmanager kan indien gewenst een online training organiseren
- Bekijk de site REACH. Deze wordt regelmatig bijgewerkt met nieuwe tools en informatie als gevensbladen, tools voor het creëren van vraag, brochures en belscripts
- Alle accountmanagers van Bell Micro zijn volledig opgeleid in het verkopen van softwarelicentie-oplossingen, dus maak gebruik van hun kennis en ervaring om uw eigen kennis uit te breiden
- U kunt Bell Micro Professional Services doorverkopen als ware het uw eigen diensten, dus vul uw verkoopaanbiedingen aan met diensten die uw klanten extra waarde kunnen bieden

Breng uw waarde over

- Neem de tijd het bedrijf van uw klant te leren kennen en vertel hoe de oplossingen en diensten die u aanbiedt, deze problemen kunnen oplossen. Als u zelf geen diensten aanbiedt, maak dan gebruik van de diensten van Bell Micro om uw klant een aantrekkelijk aanbod te doen
- Zorg dat u weet hoe het bedrijf en de industrie van uw klant in elkaar zit; als het een industrie is met strikte regels, neem dan de tijd te onderzoeken hoe de oplossingen hun leven kunnen vereenvoudigen en koppel dit aan de regels. Dit laat de klant zien dat u zijn 'pijn' begrijpt, waardoor hij waarschijnlijker met u in zee gaat dan met een andere reseller
- Laat hem zien hoe hij de implementatie kan versnellen. Vele middelgrote bedrijven staan onder druk meer te doen met minder. Als u ze kunt helpen bij preconfiguratie, installatie of implementatie, dan staan ze open voor de andere oplossingen die u kunt bieden
- Vertel ze over hoe nieuwe technologie en oplossingen ze kunnen helpen productiever, efficiënter en effectiever te zijn. Laat de oplossingen van morgen vandaag al voor ze werken



Voor meer informatie over de mogelijkheden op het middenbedrijf, kunt u ons bellen op +31 (0) 36 547 82 00 of u kunt www.reachformicrosoft.com/nederlands bezoeken



Reach

Reach for success with Bell Micro and Microsoft



www.reachformicrosoft.com/nederlands



Microsoft
AUTHORIZED
Distributor

www.reachformicrosoft.com/nederlands