
PRESSEMELDUNG von acmeo cloud-distribution

Managed-Service- und Wartungsverträge: acmeo cloud-distribution mit Praxisseminar auf Tour

Spezial-Distributor entwickelte beispielloses Konzept zur Vertriebsunterstützung für Systemhäuser

Hannover, 11. Mai 2011.- acmeo cloud-distribution hat ein Workshop-Format entwickelt, das Systemhäusern Argumente und Vorlagen für den Vertrieb von Managed-Service- und Wartungsverträgen an die Hand gibt. Systemhaus-Chef Henning Meyer verrät Tricks aus 10-jähriger Vertriebserfahrung mit Serviceverträgen. Bereits mehr als 400 Teilnehmer besuchten die Workshops.

„Dreißig Prozent mehr Service-Umsatz pro Monat haben wir durch den Workshop mit acmeo erreicht“, so Zoran Trajkovic, Geschäftsführer des Systemhauses Indusys. „Das Konzept und die Vorlagen konnten direkt erfolgreich in die Praxis umgesetzt werden.“ Indusys habe mit dieser Hilfe einen unerwartet schnellen Return on Invest erlebt.

„Systemhäuser erhalten Unterstützung bei der Konzeption und dem aktiven Vertrieb von Serviceverträgen“, erklärt acmeos Vertriebsleiterin Isabelle von Künßberg. „Deren Kunden erwarten Service, verstehen aber nicht, warum sie dafür bezahlen sollen.“ Speziell für die Vertriebspartner bietet Spezial-Distributor acmeo cloud-distribution erprobte Hilfen und Vorlagen aus der Praxis für die Praxis im Systemhaus an. Im Tages-Workshop lernen die Teilnehmer, wie sie monatliche Erträge über Managed Services und Wartungsverträge für die Betreuung von IT-Infrastrukturen im mittelständischen Unternehmen aufbauen.

Wie kann sich ein Systemhaus vom Wettbewerb unterscheiden? Wie erweitert ein Systemhaus bestehende Verträge? Welche Angebote erleichtern Kunden den Einstieg in Serviceverträge? Wie können Systemhäuser ihre wertvollen Serviceverträge sichern? Der Workshop stellt praxiserprobte, umsetzbare Konzepte und deren Implementierung in das Leistungsportfolio eines IT-Dienstleisters vor. Anhand von konkreten Beispielen und umfangreichen Vorlagen sehen die Teilnehmer, wie der Vertrieb von cloud-basierten Managed Services- gelingt.

acmeo bietet die Workshops im Laufe des Jahres in Kamen, Frankfurt, Karlsruhe, Köln, Kassel, Hamburg, München, Wien und Olten an.

PRESSEMELDUNG von acmeo cloud-distribution

acmeo on Tour: Neue Seminarreihe zum Thema „Vertrieb von Managed-Service- und Wartungsverträgen“ im Mai und Juni 2011.

<http://www.acmeo.de/veranstaltungen>

285 Worte, 2042 Zeichen

Kurzprofil

Der Spezial-Distributor acmeo cloud-distribution vertreibt innovative White-Label-SaaS-Lösungen an mittelständische IT-Systemhäuser in D-A-CH (Deutschland, Österreich und Schweiz). Als Newcomer in einem von etablierten Distributoren dominierten Markt hat acmeo konsequent auf den Zukunftsmarkt Cloud-Produkte gesetzt. Der Distributor unterstützt seine Partner bei der Vermarktung mit Seminaren zu Themen wie „Erfolgreicher Vertrieb von Managed Services“, „Erfolgsfaktoren im Systemhaus“ und „Neukundenakquisition“. Außerdem stellt acmeo ihnen Marketing- und Vertragsunterlagen und ein eigenes Dialogmarketing-Center für die Akquise zur Verfügung.

Im Oktober 2009 gegründet, wächst das junge Unternehmen stetig. Ende 2010 wählten die Leser der Fachzeitung "IT-Business" acmeo zum besten "Spezial-Distributor". Den Wettbewerb um den Titel „aktivster GFI MAX Remote-Management Distributor 2010“ hatte acmeo mit Beratungskompetenz und Service gegen Mitbewerber aus EMEA (Europa, Mittlerer Osten, Afrika) ebenfalls klar für sich entschieden. Ein überragender Erfolg war der erste Platz in der Kategorie "Beste Software", verliehen von der CRN im November 2010 in London für den von acmeo vermarkteten GFI MAX (der vor Oracle und Microsoft siegte). www.acmeo.eu