



OnChannel GmbH

Ihr Partner für Co-Marketing



Wer ist OnChannel

- **Spezialist für Co-Marketing**
- **B2B Marketing AGENTUR**
 - Umfassender Service
 - 100% Fokus auf Channel und Technologie
- **Nachweisbarer Erfolg**
 - mit führenden IT Herstellern
- **Wir wurden von IBM ausgewählt und empfohlen, um**
 - Sie mit speziellen Fachkenntnissen bei Co-Marketing Aktionen im Mittelstand zu unterstützen
 - mit IBM gemeinsame Marketing Kampagnen zu entwickeln
 - Nachfrage zu erzeugen und Ihnen Business-relevante Ergebnisse zu liefern
- **Teil der Expandi (NetPartnering) Group**
 - Europas größte unabhängige Agentur für Channel Marketing und Sales
 - Direkt Marketing und Channel Marketing
 - Über 15 Jahre Erfahrung
 - EMEA Abdeckung(Büros) Kerngeschäft besteht aus Co-Marketing (95%),
 - 25 Mio. € Umsatz
 - 130 fest angestellte Mitarbeiter,

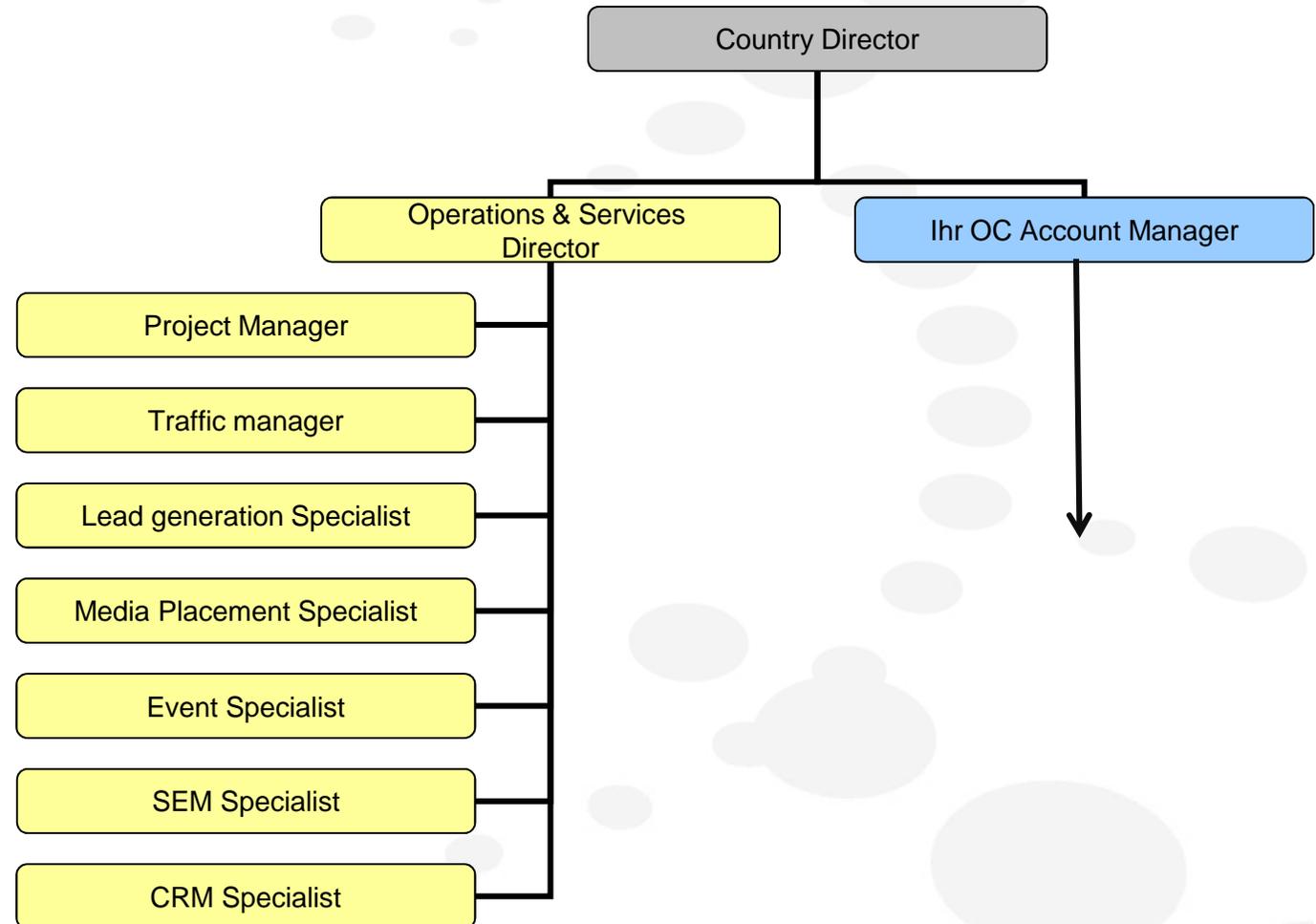
Die Umsetzung bei OnChannel

Template Basierte Aktionen

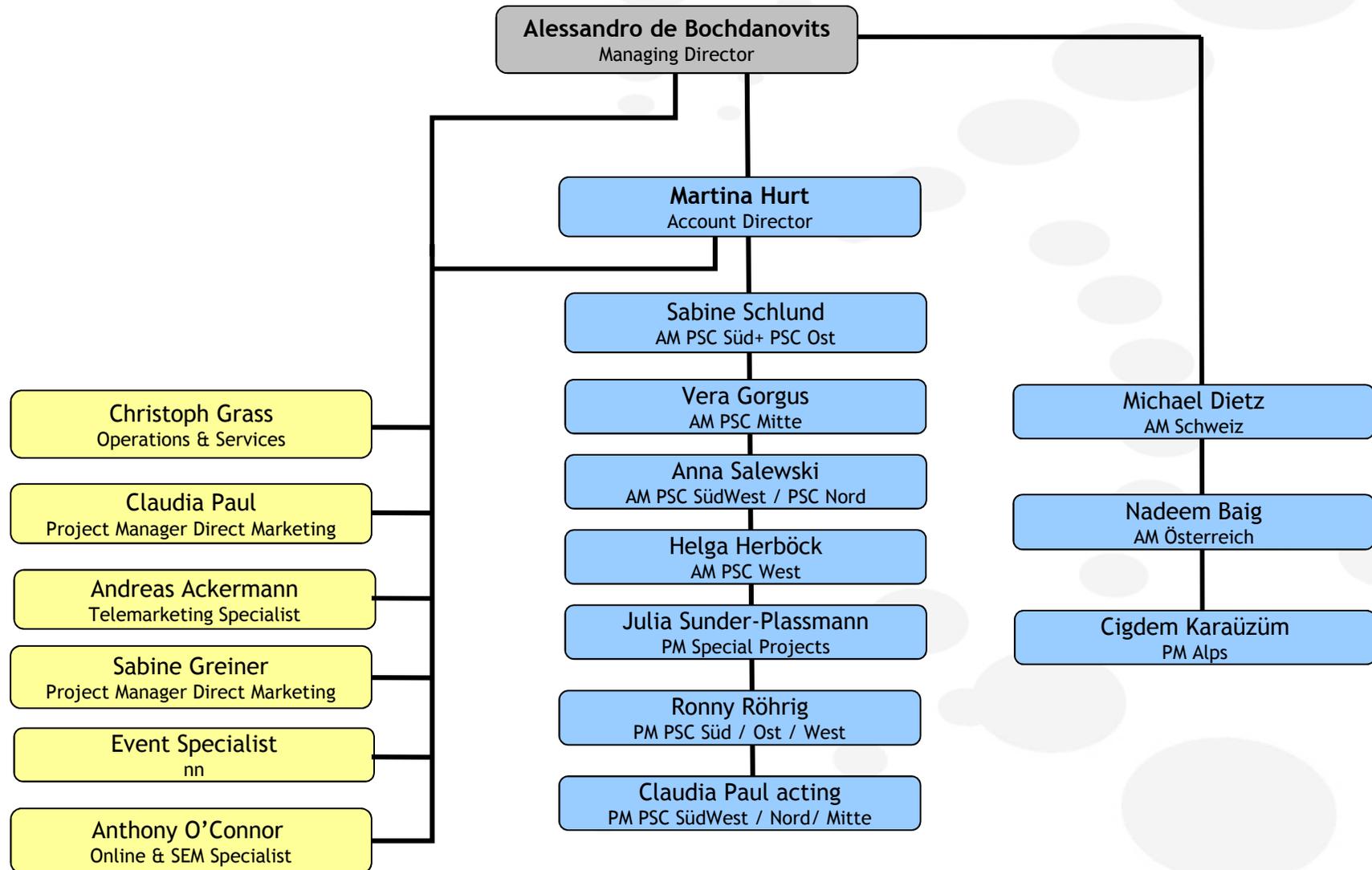
- Hohe Umsetzungsgeschwindigkeit
- 75:25 garantiert
- Preisvorteil
- Leicht zu individualisieren

Individuelle Kampagnen

- Volle Flexibilität
- 75:25 muss angefragt werden
- Höherer Preis
- Mehr Einsatz in der Entwicklung für alle Beteiligten



Team Set-Up in Deutschland



Ihre Vorteile I

➤ OnChannel bietet einen One-Stop-Shop für Co-Marketing Services

- ✓ Wir übernehmen den gesamten Ablauf, von der strategischen Kampagnenplanung über die Ausführung bis hin zum Management des gesamten Co-Marketing Prozesses
- ✓ Wir bieten bezahlbare, auf Sie anpassbare “ready-to-go” Kampagnen, mit denen Sie sofort starten können
- ✓ Wir entwickeln, integrieren und managen Multi-Touch-Kampagnen in Abstimmung mit den Business Prioritäten von IBM und Ihnen
- ✓ Sie können bei der Entwicklung Ihrer Co-Marketing Strategien jederzeit auf uns zurückgreifen
- ✓ Unsere Beziehung und unser Zugang zu IBM stellt eine beschleunigte Kommunikation zwischen IBM und Ihrem Geschäft sicher
- ✓ Wir sparen Ihnen Zeit und Geld, die Sie ins Wachstum Ihres Geschäfts investieren können

Ihre Vorteile II

➤ Der OC Account Manager

- ✓ Ihr persönlicher Ansprechpartner/in
- ✓ erledigt alle administrativen Belange des Programms
- ✓ unterstützt und berät die Sie bei der Entwicklung von Co-Marketingaktionen
- ✓ sie/er geht auf Ihre individuellen Bedürfnisse ein
- ✓ Berücksichtigt Ihre Möglichkeiten
- ✓ Sehr einfaches OnChannel Reporting (CMT Tool wird ersetzt)

➤ **Es wird deutlich einfacher für Sie an den IBM Marketingaktionen teilzunehmen**

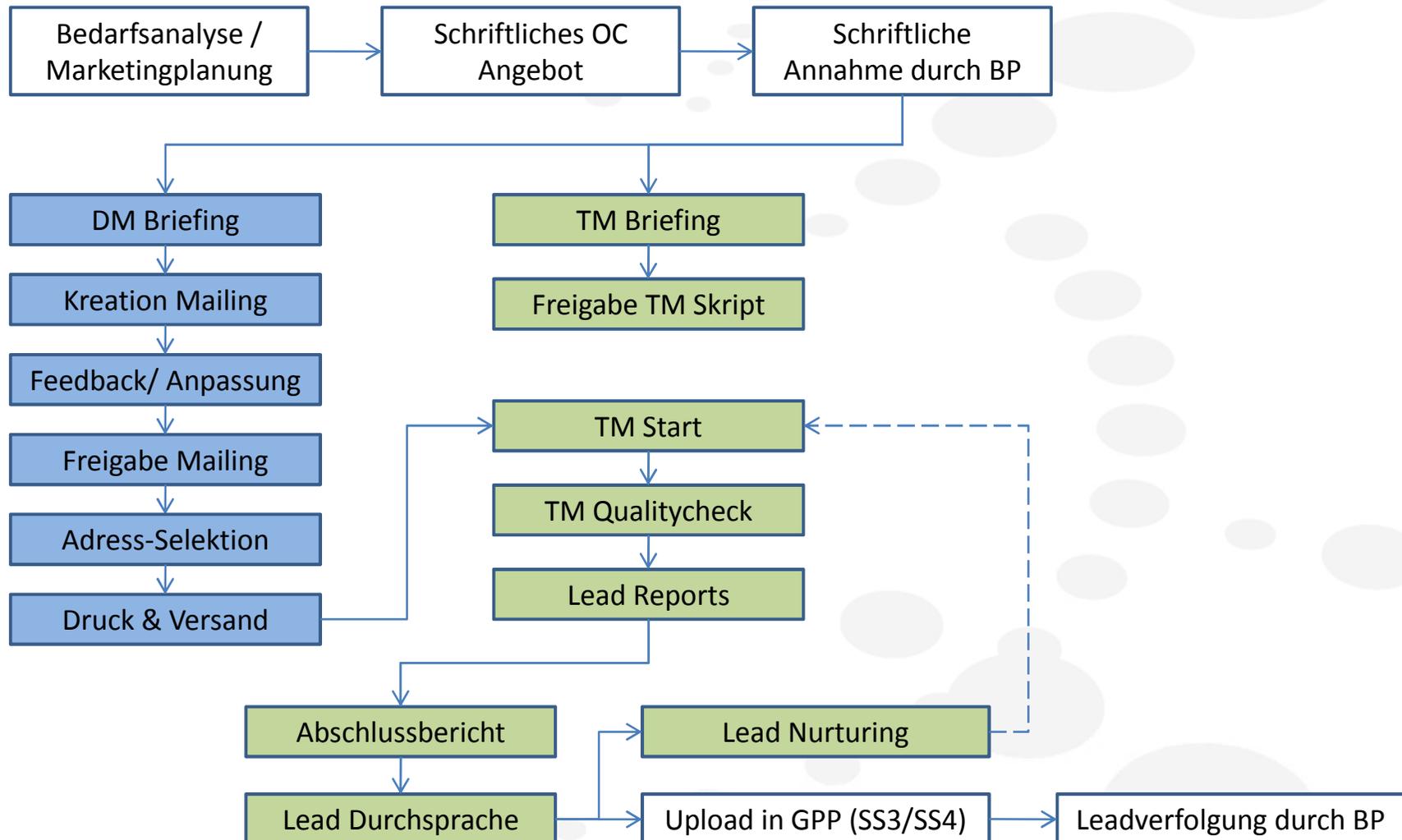
Ihre Vorteile III

- **Attraktives Finanzierungsmodell für die Partner**
 - ✓ Mit OnChannel kann der von Ihnen zu bezahlende Anteil an den Kosten der Co-Marketing Aktion nur 25% betragen
 - ✓ Keine Vorfinanzierung – OnChannel Rechnung nur über den Partnerbeitrag
- **Ergebnisse**
 - ✓ Konsistente, messbare Ergebnisse mit hoher Qualität liefern
 - ✓ Leads für Sie validieren und anschließend an Sie übergeben
 - ✓ Sie behalten die Kontrolle und bleiben immer auf dem Laufenden
- **Weiterentwicklung der Kenntnisse Ihrer Mitarbeiter**
 - ✓ kontinuierliche Steigerung der Co-Marketing Fähigkeiten
 - ✓ permanente Erweiterung des Marketing Mix
- **OnChannel ist ein international operierendes Unternehmen**
 - ✓ Best-Practice Sharing innerhalb von OnChannel
 - ✓ Erfolgreiche Aktionen in anderen Ländern, können schnell adaptiert werden
 - ✓ Sie profitieren durch ein ständig erweitertes Aktionsangebot

IBM Co-Marketing Richtlinien

- **Alle OnChannel Kampagnen wurden vorab von IBM genehmigt und müssen deshalb nicht mehr den traditionellen Genehmigungs- und Forderungsprozess durchlaufen**
- Die IBM Co-Marketing Richtlinien gelten für alle Co-Marketing Kampagnen, die von OnChannel für IBM und IBM Business Partner umgesetzt werden
- Das IBM Co-Marketingprogramm steht ausschließlich für IBM Partner zur Verfügung
- **Die Zulassung zur Teilnahme am Programm kann und wird nur durch IBM erteilt**
- IBM übernimmt bis zu 75% der Kosten der Kampagnenpakete
- Der Umfang und die Anzahl an Kampagnenbestellungen die OnChannel akzeptiert ist abhängig von der Verfügbarkeit der von IBM für Co-Marketingaktivitäten freigegebenen Gelder
- **Teilnehmende Business Partner sind verpflichtet, die Sales Stages der validierten und durch OnChannel in GPP geladenen Leads, weiter zu pflegen**
- **Nicht auf Nachfragegenerierung ausgerichtete Aktivitäten sind nicht zur Refinanzierung durch IBM über OnChannel zugelassen**

Beispielhafter Ablauf eines Projektes



Beispielhafter Ablauf eines Projektes

1. Vorstellung der priorisierten IBM Themen und Abgleich mit Ihrem Business-/Marketingplan
2. Entscheidung für ein Thema und Spezifikation der Aktion (Umfang, Medien, Ablauf)
3. IBM Freigabe (bei priorisierten IBM Themen automatisch, bei anderen Themen versucht OC Freigabe zu erhalten)
4. OC erstellt konkretes Angebot für die Aktion
5. Schriftliche Annahme des Angebots durch den Partner (per Fax)
6. Kick off für Aktion
 1. Briefing für Mailing / Anpassung des Mailings
 2. Briefing mit Telemarketingagentur – dabei wird im Rahmen einer Telefonkonferenz das Telemarketingbriefingformular (vom Partner vorausgefüllt) durchgesprochen und offene Fragen geklärt. Neben dem Hauptthema wird auch immer ein Ersatzthema angefragt, um die Erfolgswahrscheinlichkeit zu erhöhen
7. Partner erhält 1. Entwurf des Mailings auf Basis des Briefing mit der Bitte um Prüfung / Freigabe
8. Selektion / Lieferung der Adressdaten durch den Partner bzw. Kauf durch OC (Wichtig: Ansprechpartner mit Kontaktdaten)
9. Bei Bedarf 2. Entwurf bis hin zur finalen Druckfreigabe
10. Druck und Versand des Mailings
11. Start der Telefonaktion wenige Tage nach Versand des Mailings (OC trackt Erhalt des Mailings)
12. Durchführung der Telemarketingaktion
 - Qualitycheck nach ca. 4-7AT: funktioniert die Kampagne oder muss etwas verändert werden.
 - Leads (SS4/SS3) werden dem BP noch am gleichen Tag per email zugeschickt
 - Einmal wöchentlich erhält der BP eine Kampagnenübersicht
 - Am Ende der Kampagne erhält der BP einen Abschlussreport mit allen Leads und Kurzzinfos zu allen Gesprächen
13. Am Ende der Kampagne (bei länger laufenden Aktionen alle 3 Wochen) wird OC mit dem BP Kontakt aufnehmen und alle SS3/SS4 Leads durchsprechen. Diese werden dann von OC in GPP hochgeladen und müssen vom BP weiterverfolgt werden.
14. SS3 und SS2 Leads gehen darüber hinaus noch automatisch für 6 Monate in das Nurturingprogramm. Es wird versucht diese in SS4 Leads zu entwickeln. Diese werden dann wieder an den BP abgegeben.
15. Nach Abschluss der Aktion erfolgt auf Wunsch ein Debriefingcall. Außerdem erhält der BP nach Abschluss der Aktion eine Rechnung über seinen Anteil an den Projektkosten.

Ablauf Direktmarketing

Direct Mailing

Nr.	Prozessschritt	OC	BP	IBM	t
1	Briefing für das Mailing (je nach Komplexitätsgrad via Email oder CAR Briefingformular) und Adress-Selektion (Lieferung durch BP oder Festlegung der Auswahlkriterien)	S	V		0
2	Durchführung der Adress-Selektion (evtl. Rücksprache falls gewählte Selektion nicht ausreichen)	V	I		2
3	Erstellung des ersten Entwurfs	V			4
4	Überprüfung des 1. Entwurfes (Feedback Text + Layout)	I	V		5
5	Erstellung des zweiten Entwurfes	V			7
6	Überprüfung des 2. Entwurfes (Feedback Text – oder Freigabe)	I	V		8
8	Spätester möglicher Liefertermin für Adressdaten (falls vom BP gestellt) – ansonsten verzögert sich der Prozess		V		10
8	Erstellung der finalen Version	V			10
9	Finale Druckfreigabe	I	V		12
10	Druck & Versand des Mailings	V	I		22
11	Start TM ca. 3 Tage nach Versand	V	I		25

V = Verantwortlich S = Support I = Informiert

t = Werkzeuge

Ablauf Telemarketing

Telemarketing

Nr.	Prozessschritt	OC	BP	IBM	t
1	Ausfüllen des Telemarketing-Briefingformulars . Formular muss mind. 2 Werktage Tage vor dem Briefingtermin eingereicht werden	S	V	S	0
2	Telemarketing Briefing (Telefonkonferenz, ca. 1h) – Durchsprechen des Briefingformulars und Q&A	S	V	S	2
3	Erarbeitung Telemarketingskript	V			4
4	Prüfung / Korrektur und Freigabe des TM Skriptes	I	V		6
5	Start der Telemarketingaktion (sofern Mailing bereits Kunden erreicht hat bzw. Adressdaten geliefert wurden (OC oder BP))	V	I		7
6	Qualitycheck (Telefonkonferenz. Durchsprechen der ersten Tage der Aktion. Frage: alles ok oder muss angepasst werden?)	V	S	I	12
7	Reporting: A-Leads werden tagesaktuell gemeldet, Wochenbericht mit Zusammenfassung	V	I		
8	Abschlussbericht am Ende der Aktion (Dauer abhängig von Anzahl Adressen)	V	I	I	23
9	Durchsprechen der Leads mit dem BP (innerhalb von max. 72h)	V	I		26
10	Upload der qualifizierten Leads (SS3/SS4) in GPP	V	I	I	27
11	Start Nurturing der restlichen Leads (SS3 + SS2)	V			28
12	Weiterverfolgung der A-Leads in GPP		V	I	
13	Abschluss Nurturing nach 6 Monaten	V	I		

V = Verantwortlich S = Support I = Informiert

t = Werktage

Übersicht Milestones einer Kampagne

Nr.	Prozessschritt	Zeit (Starttermin + X Werktage)
1	Briefing (DM & TM)	0
2	Kreation Mailing (inkl. Review-Loops + Freigabe)	12
3	Druck & Versand	22
4	Start Telemarketing	25
5	Qualitycheck Telemarketing (abhängig von Anzahl Kontakte ,nach ca. 4 – 7 AT)	30
6	Abschlussbericht Telemarketing (Laufzeit abhängig von Anzahl Kontakte, ca. 15 – 25 AT)	50
7	Upload der Leads in GPP	53
8	Abschluss Nurturing	+ 6 Monate

Die ausgewählten SW Themen für Q3

Für das 3Q haben wir eine Reihe von Themen vorbereitet, die ein überdurchschnittliches Wachstum im Markt zeigen. Sie können aus folgenden Themenfelder wählen:

- Smarter Collaboration (Lotus Notes / Domino)
- Lotus Live Engage
- Lotus Foundations
- Tivoli Storage Management
- IBM Smart Analytics auf x3500 (Cognos Express)
- Lotus Protector
- WebSphere Commerce 7
- Business Process Manager Express
- Rational
- Social Software
- Information Management

Die Marktansprache erfolgt über eine Reihe von attraktiven Aktionen und Kampagnenentwürfen, die Sie entweder einzeln oder als Gesamtpaket wählen können. Die Marketingaktionen werden wir gemeinsam mit Ihnen im Rahmen der individuellen Termine besprechen und vereinbaren.

Online Co-Marketing Portal

www.on-channel.com/comarketing

Die BPs bekamen einen persönlichen Login, der Ihnen sowohl das Browsen nach Aktionen als auch das direkte Buchen ermöglicht.

Startseite
Co-Marketing
Kontakt
Profil

IBM

Marketingaktionen

Kampagnen

- ▶ STG - Hardware
- ▶ SWG - Software
 - ▶ Lotus Domino/ Collaboration - Infrastruktur
 - ▶ Lotus Live Engage
 - ▶ Tivoli Storage Management
 - ▶ Cognos
 - ▶ Express/Smart Analytics
 - ▶ Lotus Protector
 - ▶ WebSphere
 - ▶ Business Process Manager Express
 - ▶ Rational
 - ▶ Tivoli
 - ▶ Information Management
 - ▶ Social Software
- ▶ GTS - Services
 - ▶ Cloud
 - ▶ Public
 - ▶ SAP
 - ▶ Specials

IBM Co-Marketing Katalog - Deutschland



OnChannel - Ihr IBM Co-Marketing Partner

Machen Sie mehr aus Ihrem Marketingbudget!

OnChannel wurde von IBM exklusiv ausgewählt, um IBM Business Partnern branchenspezifische Marketingexpertise und -Ressourcen anzubieten. Unsere von IBM geschulten Teams bieten Ihnen einen festen Ansprechpartner, der Sie in strategischen und taktischen Marketingfragen beraten kann und Ihnen so hilft, Ihr IBM Geschäft zu steigern.

Wir können Ihnen helfen strategische Kampagnen zu entwickeln, die Nachfrage für Ihr Geschäft generieren, Ihre Markenbekanntheit steigern und Ergebnisse erzielen. Außerdem kümmern wir uns um die komplette Abwicklung und die Freigabeprozesse mit IBM für Sie – damit Sie es nicht tun müssen und so Zeit und Geld sparen können.

In unserem Online-Co-Marketing Katalog finden Sie eine Auswahl an startfertigen IBM Kampagnenpaketen, die Ihre Marketingkosten signifikant reduzieren können, Ihnen die Teilnahme erleichtern und die Umsetzung der Co-Marketing Kampagnen beschleunigen.

[Klicken Sie hier](#) um herauszufinden, warum Sie mit OnChannel arbeiten sollten

Am Beispiel von „Cognos Express“

The screenshot shows the Cognos Express/Smart Analytics interface. On the left is a navigation menu with categories like 'Marketingaktionen', 'Kampagnen', 'GTS - Services', 'Cloud', 'Public', 'SAP', and 'Specials'. The main area displays a dashboard with several data visualizations, including bar charts and tables, representing marketing performance metrics.

Marketingaktionen

- ▼ **Kampagnen**
 - ▶ STG - Hardware
 - ▼ **SWG - Software**
 - ▶ Lotus Domino/ Collaboration - Infrastruktur
 - ▶ Lotus Live
 - ▶ Engage
 - ▶ Tivoli Storage Management
 - ▶ **Cognos/ Express/Smart Analytics**
 - ▶ Lotus Protector
 - ▶ WebSphere Business Process Manager Express
 - ▶ Rational
 - ▶ Tivoli
 - ▶ Information Management
 - ▶ Social Software
 - ▶ GTS - Services
 - ▶ Cloud
 - ▶ Public
 - ▶ SAP
 - ▶ Specials

Ihr Vorteil als IBM Geschäftspartner

Als IBM Geschäftspartner bieten sich Ihnen hervorragende Möglichkeiten Hardware, Software und Implementierungsservices zu verkaufen.

Lösungsansatz

Als vorintegrierte und durch IBM Software und Hardware optimierte Warehousing und Business Analytics Plattformen liefern IBM Smart Analytics System 1050/2050 die richtige Mischung für den Start in Berichterstattungs- oder Analyseprojekte. Die Angebote enthalten umfassende Analysefunktionen, leistungsfähige Datenlager, alle benötigten Software- und Hardware-Komponenten sowie Service und Support von einem einzigen Anbieter.

Mit IBM Cognos Express, der integrierten Komplettlösung für alle Anforderungen an Business Analytics und Planung, können in Entscheidungssituationen alle relevanten Daten herangezogen werden. Verfügbar als vollständige Lösung für Berichterstellung, Analyse, Dashboards, Scorecards, Planung, Budgetierung und Prognose kann IBM Cognos Express auch über einzelne Module eingesetzt werden.

Produkte

- IBM Smart Analytics System 1050/2050, IBM Cognos Express

Zielgruppe und Branchen

- CEO (Business Impact), CFO (Business Impact/Cost/Price), CxO (Business Impact), CIOs (Technical Approach), LoB (Business Impact), IT Manager (Technical Approach)
- Die Angebote richten sich grundsätzlich an Unternehmen aller Branchen mit einer Größe ab 250 Mitarbeitern. Der Fokus liegt auf Industrial, Retail/Wholesale, Utility und Healthcare.

Die Probleme Ihrer Kunden

- Informationen können nicht wirksam eingesetzt werden, weil sie nicht fehlerfrei, komplett, zuverlässig oder zeitgemäß sind.
- Informationen sind in verschiedenen Bereichen des Unternehmens verteilt.
- Informationen können nicht ausreichend analysiert werden, um das „wie“ zu verstehen, dass hinter den Ergebnissen steht.

Smarter Collaboration (Lotus Notes / Domino)

Der Mittelstand: Motor für Innovation.
Sie arbeiten intelligent. Kann Ihre Kommunikation mit Ihrer Arbeit Schritt halten?

Der Vertrieb von Lotus Domino erfolgt über **Unternehmen XYZ**, Ihren IBM-Geschäftspartner. Wenden Sie sich für eine persönliche Beratung an:

Max Partner
 Tel.: +49 30 12345
 www.partnerfirma.com
 Partnerstraße 23
 D-12345 Partnerstadt

www.partnerfirma.com

[LOGO]

Für mittelständische Unternehmen ...

... als Motor für Innovation sind intelligente Instrumente, welche die täglichen Geschäftsinteraktionen mit Kunden, Partnern und Kollegen erleichtern, das A und O. Überholte Collaboration-Lösungen so wie ältere Versionen von Microsoft Exchange können eine erfolgreiche Zusammenarbeit beeinträchtigen. Während Upgrades auf aktuelle Versionen mit hohen Kosten verbunden sein können, kann der Verzicht auf Upgrades Ihrem Unternehmen möglicherweise Nachteile bringen. Mitarbeiterpotenziale werden nicht voll ausgeschöpft und ROI-Möglichkeiten bleiben ungenutzt. **XYZ Company** und **IBM** stellen Ihnen Lösungen zur Verfügung, die nicht nur die Kommunikation und die Zusammenarbeit vereinfachen, sondern auch die entstehenden Kosten um bis zu 52% senken können.

IBM bietet Ihnen maßgeschneiderte Lösungen:

- Nutzung von Cloud-Computing für Messaging und Collaboration.** Der Zugriff auf Ihre Messaging- und Collaboration-Software erfolgt vollkommen sicher und problemlos – unabhängig von Ort und Zeit.
- Überprüfung der Lizenzen auf Basis der genutzten Applikationen.** Zahlen Sie nur die Funktionen, die Ihre Mitarbeiter wirklich nutzen.
- Evaluierung Ihrer Collaboration-Infrastruktur.** Mit IBM stellen Sie sicher, dass Ihre Collaboration-Infrastruktur Ihre Produktivität nicht bremst, sondern fördert.

Veraltete Collaboration-Software gehört der Vergangenheit an.

Ihr Unternehmen kann nur erfolgreich arbeiten, wenn die Kommunikation reibungslos funktioniert. Es wäre allerdings nicht effizient, dafür unzählige Ressourcen zu verschwenden. Die richtige Collaboration-Lösung kann dabei helfen, die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu steigern – ein nicht zu vernachlässigender Vorteil in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Nutzen Sie die Chance für eine Vereinfachung, Konsolidierung und Automatisierung Ihrer Collaboration-Infrastruktur.

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angeprochene Unternehmen bereitstellen. Dieser Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragen.]

Ist Ihre Collaboration-Infrastruktur auf dem neuesten Stand?

Suchen Sie nach Integrationsmöglichkeiten für E-Mail, Kalender, Produktivitätsmessung sowie erweiterte Collaboration-Lösungen? **IBM Lotus® Domino® Collaboration Express™** ist die wegweisende Lösung. Lotus Domino bietet eine äußerst sichere und zuverlässige Plattform für Geschäftsapplikationen und ermöglicht Ihren Mitarbeitern die Freigabe und Verwaltung von Daten. Gleichzeitig können geschäftliche Entscheidungen schneller getroffen und Arbeitsprozesse gestrafft werden. Auch die Integration in bestehende Applikation ist selbstverständlich kein Problem – die Lösung basiert schließlich auf offenen Standards. Lotus Domino bringt keinerlei versteckte Kosten oder Anforderungen. **IBM Lotus Symphony™** ist kostenlos im Lieferumfang enthalten, sodass Sie Upgrade- und Lizenzkosten unter Kontrolle behalten.

IBM Lotus Symphony™ ist ein Office-Paket bestehend aus Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Präsentations-Software, das kostenlos im Lieferumfang enthalten ist. Somit behalten Sie Upgrade- und Lizenzkosten unter Kontrolle.

Flyer A5, 6 Seiten, Kompaktformat

Der Mittelstand: Motor für Innovation.
Sie arbeiten intelligent. Kann Ihre Kommunikation mit Ihrer Arbeit Schritt halten?

PARTNERLOGO

Ihr Max Partner
 Partner-Gruppe
 Partnerstraße 123
 12345 Partnerstadt

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angeprochene Unternehmen bereitstellen. Dieser Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragen.]

PARTNERLOGO

Suchen Sie nach Integrationsmöglichkeiten für E-Mail, Kalender, Produktivitätsmessung sowie erweiterte Collaboration-Lösungen? **IBM Lotus® Domino® Collaboration Express™** ist die wegweisende Lösung. Lotus Domino bietet eine äußerst sichere und zuverlässige Plattform für Geschäftsapplikationen und ermöglicht Ihren Mitarbeitern die Freigabe und Verwaltung von Daten. Gleichzeitig können geschäftliche Entscheidungen schneller getroffen und Arbeitsprozesse gestrafft werden. Auch die Integration in bestehende Applikation ist selbstverständlich kein Problem – die Lösung basiert schließlich auf offenen Standards. Lotus Domino bringt keinerlei versteckte Kosten oder Anforderungen.

IBM Lotus Symphony™ ist ein Office-Paket bestehend aus Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Präsentations-Software, das kostenlos im Lieferumfang enthalten ist. Somit behalten Sie Upgrade- und Lizenzkosten unter Kontrolle.

Veraltete Collaboration-Software gehört der Vergangenheit an.

Ihr Unternehmen kann nur erfolgreich arbeiten, wenn die Kommunikation reibungslos funktioniert. Es wäre allerdings nicht effizient, dafür unzählige Ressourcen zu verschwenden. Die richtige Collaboration-Lösung kann dabei helfen, die Produktivität Ihrer Mitarbeiter zu steigern – ein nicht zu vernachlässigender Vorteil in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Nutzen Sie die Chance für eine Vereinfachung, Konsolidierung und Automatisierung Ihrer Collaboration-Infrastruktur.

Ist Ihre Collaboration-Infrastruktur auf dem neuesten Stand?

Suchen Sie nach Integrationsmöglichkeiten für E-Mail, Kalender, Produktivitätsmessung sowie erweiterte Collaboration-Lösungen? **IBM Lotus® Domino® Collaboration Express™** ist die wegweisende Lösung. Lotus Domino bietet eine äußerst sichere und zuverlässige Plattform für Geschäftsapplikationen und ermöglicht Ihren Mitarbeitern die Freigabe und Verwaltung von Daten. Gleichzeitig können geschäftliche Entscheidungen schneller getroffen und Arbeitsprozesse gestrafft werden. Auch die Integration in bestehende Applikation ist selbstverständlich kein Problem – die Lösung basiert schließlich auf offenen Standards. Lotus Domino bringt keinerlei versteckte Kosten oder Anforderungen.

IBM Lotus Symphony™ ist ein Office-Paket bestehend aus Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und Präsentations-Software, das kostenlos im Lieferumfang enthalten ist. Somit behalten Sie Upgrade- und Lizenzkosten unter Kontrolle.

Selfmailer DIN lang

Lotus Live Engage

Für mittelständische Unternehmen ...

... als Motor für Innovation sind intelligente Instrumente, welche die täglichen Geschäftstransaktionen mit Kunden, Partnern und Kollegen erleichtern, das A und O. Überholte Collaboration-Lösungen so wie ältere Versionen von Microsoft Exchange können eine erfolgreiche Zusammenarbeit beeinträchtigen. Während Upgrades auf aktuelle Versionen mit hohen Kosten verbunden sein können, kann der Verzicht auf Upgrades Ihrem Unternehmen möglicherweise Nachteile bringen. Mitarbeiterpotenziale werden nicht voll ausgeschöpft und ROI-Möglichkeiten bleiben ungehutzt. (XYZ Company) und IBM stellen Ihnen Lösungen zur Verfügung, die nicht nur die Kommunikation und die Zusammenarbeit vereinfachen, sondern auch die entstehenden Kosten um bis zu 52% senken können.*

IBM bietet Ihnen maßgeschneiderte Lösungen.

- Nutzung von Cloud-Computing für Messaging und Collaboration.** Der Zugriff auf Ihre Messaging- und Collaboration-Software erfolgt vollkommen sicher und problemlos – unabhängig von Ort und Zeit.
- Überprüfung der Lizenzen auf Basis der genutzten Applikationen.** Ziehen Sie nur die Funktionen, die Ihre Mitarbeiter wirklich nutzen.
- Prüfung Ihrer Collaboration-Infrastruktur.** Mit IBM stellen Sie sicher, dass Ihre Collaboration-Infrastruktur Ihre Produktivität nicht bremst, sondern fördert.

Cloud-Computing – Der Beginn eines neuen Zeitalters.

Über das Internet können wir jederzeit und an jedem Ort auf Informationen zugreifen. Cloud-Computing geht noch einen Schritt weiter und sorgt als Ergänzung zu Ihrem bestehenden IT-Netz für eine zeit- und ortsunabhängige Bereitstellung Ihrer Unternehmensanwendungen. Cloud-Computing schafft Platz, senkt den Energieverbrauch und vermeidet unnötigen IT-Wartungsaufwand. Nutzen auch Sie dieses Potenzial für Messaging, Collaboration und Applikationen. Die Online-Bereitstellung von Anwendungen ist ein wichtiger Faktor bei der Einsparung von Kosten. Warten Sie auf den Zukauf mehrerer Server – erwerben Sie die entsprechenden Kapazitäten stattdessen online. Die einfache Nutzung und Wartung tragen nicht zuletzt zu einer produktiveren Auslastung Ihrer IT-Ressourcen bei.

Cloud-Computing – die perfekte Lösung für Messaging und Collaboration.

Nutzen Sie Cloud-Computing, um völlig ortsunabhängig auf all Ihre Anwendungen zuzugreifen. IBM LotusLive™ – die preisgünstige Lösung für ereignisbasierte Zusammenarbeit. LotusLive integriert E-Mail, Webkonferenzen, Instant Messaging, Dateifreigabe, Relationship Management und Projekttracking. Kauf, Installation, Wartung und Aktualisierung von Software werden durch Cloud-Computing überflüssig, sodass Ihnen eine deutlich günstigere und unkompliziertere Collaboration-Lösung zur Verfügung steht.

Für mittelständische Unternehmen ...

... als Motor für Innovation sind intelligente Instrumente, welche die täglichen Geschäftstransaktionen mit Kunden, Partnern und Kollegen erleichtern, das A und O. Überholte Collaboration-Lösungen so wie ältere Versionen von Microsoft Exchange können eine erfolgreiche Zusammenarbeit beeinträchtigen. Während Upgrades auf aktuelle Versionen mit hohen Kosten verbunden sein können, kann der Verzicht auf Upgrades Ihrem Unternehmen möglicherweise Nachteile bringen. Mitarbeiterpotenziale werden nicht voll ausgeschöpft und ROI-Möglichkeiten bleiben ungehutzt. (XYZ Company) und IBM stellen Ihnen Lösungen zur Verfügung, die nicht nur die Kommunikation und die Zusammenarbeit vereinfachen, sondern auch die entstehenden Kosten um bis zu 52% senken können.*

Cloud-Computing – Der Beginn eines neuen Zeitalters.

Über das Internet können wir jederzeit und an jedem Ort auf Informationen zugreifen. Cloud-Computing geht noch einen Schritt weiter und sorgt als Ergänzung zu Ihrem bestehenden IT-Netz für eine zeit- und ortsunabhängige Bereitstellung Ihrer Unternehmensanwendungen. Cloud-Computing schafft Platz, senkt den Energieverbrauch und vermeidet unnötigen IT-Wartungsaufwand. Nutzen auch Sie dieses Potenzial für Messaging, Collaboration und Applikationen. Die Online-Bereitstellung von Anwendungen ist ein wichtiger Faktor bei der Einsparung von Kosten. Warten Sie auf den Zukauf mehrerer Server – erwerben Sie die entsprechenden Kapazitäten stattdessen online. Die einfache Nutzung und Wartung tragen nicht zuletzt zu einer produktiveren Auslastung Ihrer IT-Ressourcen bei.

Cloud-Computing – die perfekte Lösung für Messaging und Collaboration.

Nutzen Sie Cloud-Computing, um völlig ortsunabhängig auf all Ihre Anwendungen zuzugreifen. IBM LotusLive™ – die preisgünstige Lösung für ereignisbasierte Zusammenarbeit. LotusLive integriert E-Mail, Webkonferenzen, Instant Messaging und Projekttracking. Kauf, Installation, Wartung und Aktualisierung von Software werden durch Cloud-Computing überflüssig, sodass Ihnen eine deutlich günstigere und unkompliziertere Collaboration-Lösung zur Verfügung steht.

Der Mittelstand: Motor für Innovation.

Sparen Sie nicht an Kommunikation und Zusammenarbeit. Sondern sparen Sie lieber bei den Kosten.

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angesprochene Unternehmen bereitstellen. Dieser Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragene.]

Der Vertrieb von LotusLive erfolgt über [Ihres Unternehmens XYZ], Ihren IBM-Geschäftspartner. Wenden Sie sich für eine persönliche Beratung an:

[Max. Partner]
[Tel.: +49 1234 5678]
[www.partnerfirma.com]
[Partnerstraße 22]
[D-12345 Partnerstadt]

[www.partnerfirma.com]

IBM Business Partner

[LOGO]

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angesprochene Unternehmen bereitstellen. Dieser Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragene.]

Der Mittelstand: Motor für Innovation.

Sparen Sie nicht an Kommunikation und Zusammenarbeit. Sondern sparen Sie lieber bei den Kosten.

PARTNERLOGO

IBM Business Partner

IBM Business Partner
Hauptstadt 123
12345 Partnerstadt

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angesprochene Unternehmen bereitstellen. Dieser Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragene.]

PARTNERLOGO

IBM Business Partner

IBM Business Partner
Hauptstadt 123
12345 Partnerstadt

Partner-Info (für Partner): Die Zahl [XYZ] (ABC)
Datum: Freitag, 01.01.2010
Ort: Partnerstraße 123, D-12345 Partnerstadt
E-Mail: [XYZ@ABC.de]
Anmeldung oder Terminvereinbarung unter: [www.partnerfirma.com]
Weitere Informationen unter: [www.ibm.com]

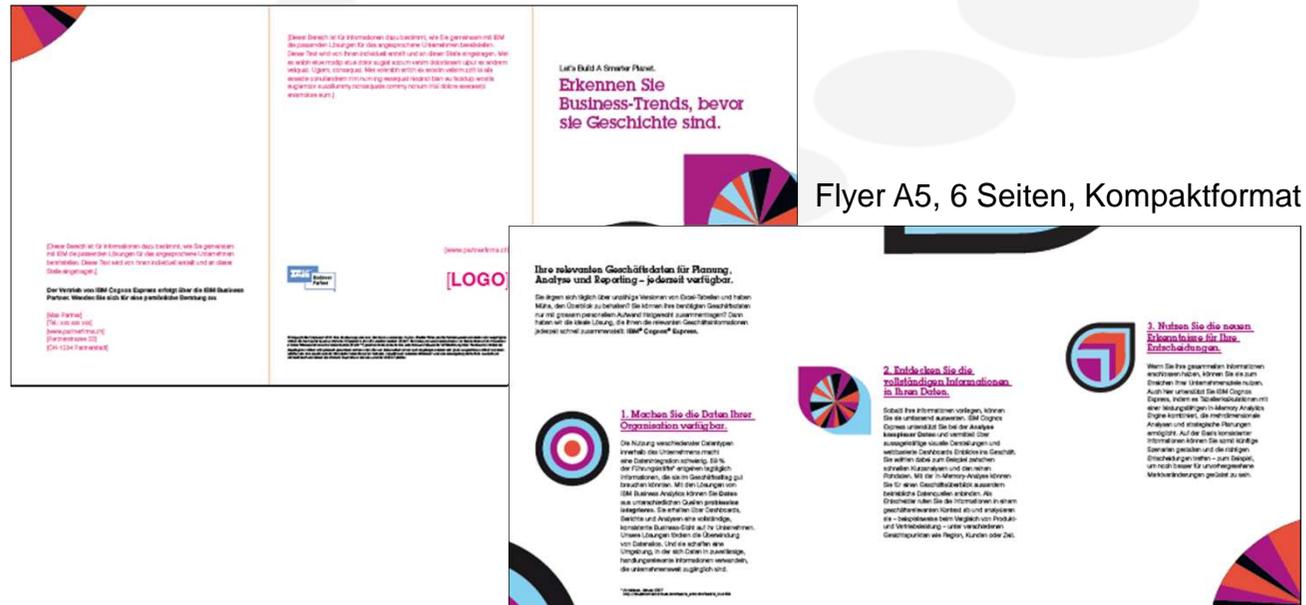
Flyer A5, 6 Seiten, Kompaktformat

Selfmailer DIN lang

IBM Smart Analytics auf x3500 (Cognos Express)



Email



Flyer A5, 6 Seiten, Kompaktformat

Postkarte A5 Kompaktformat



Lotus Protector



Sicherheit mit System: IBM® Lotus® Protector for Mail Security 2.5

Handeln Sie jetzt!
Schützen Sie mit IBM Lotus Protector for Mail Security 2.5 Ihre E-Mail-Infrastruktur jetzt zuverlässig vor Spam, Viren, Phishing und anderen Bedrohungen aus dem Internet! Funktionalität und Bedienbarkeit fügen sich optimal in Lotus-Umgebungen ein – und machen E-Mail-Sicherheit so einfach und flexibel wie nie.

Spam- und Virenmanagement:

- Inhaltsfilterung (blockiert mehr als 99 % des Spamsaufkommens)
- Schutz vor Phishing
- Erkennung schädlicher URLs
- Verhaltensbasierte Überprüfung von E-Mail-Anhängen

Flexible und einfache Bedienung:

- Webbasierte Schnittstelle für die lokale Verwaltung
- Clustering-Option für eine leistungsfähige Skalierbarkeit
- Zentralisierte Standardberichte

[Dieser Bereich ist für Ihre Informationen bestimmt.]

Professieren Sie von unserem kostenlosen Beratungsgespräch und erfahren Sie wie Ihre individuelle E-Mail-Sicherheitslösung aussehen könnte.

Mit freundlichen Grüßen
[Partnerunterschrift]
[Max P. Partner] [max@partner.de]

Alle weiteren Details unter XYZ1.com/XXX – oder kontaktieren Sie uns: 1-000-000-0000

IBM das IBM Business Partner Emblem, Smarter Planet, das Planetensymbol und weitere im Text erwähnte IBM Produktnamen sind Marken oder eingetragte Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden verwendet. © Copyright IBM Corporation 2011. Alle Rechte vorbehalten.

PARTNERLOGO



INFORMEF
Ein Service der Deutschen Post

[Partnerfirma - Partnerstr. 123 | 12345 Partnerstadt]

[Firma XYZ]
[Herr Max Mustermann]
[Musterstr. 123]
[12345 Musterstadt]

Postkarte DIN lang

Integrieren Sie systematische Sicherheit in Ihre E-Mail-Infrastruktur: mit IBM Lotus Protector for Mail Security 2.5

Sehr geehrter Herr/Frau Name,

Für moderne Unternehmen ist Ihre E-Mail-Infrastruktur längst die wichtigste Kommunikationsbasis. Unsicherheitsfaktoren haben deshalb in diesem Bereich nichts zu suchen! Handeln Sie also rechtzeitig – und integrieren Sie jetzt einen neuen, maximalen Sicherheitsstandard in Ihre IBM Lotus Domino®/Notes®- oder gemischte E-Mail-Infrastruktur.

Die Lösung für Ihr Unternehmen.
IBM Lotus Protector for Mail Security 2.5 schützt Ihre E-Mail-Infrastruktur innerhalb der eigenen Mail-Umgebung als auch im Mailverkehr mit Kunden zuverlässig vor Spam, Viren, Phishing, Denial-of-Service- und Directory-Harvest-Angriffen sowie anderen Bedrohungen aus dem Internet. Basierend auf der IBM Lotus® Provent®-Inhaltsfilterungstechnologie optimiert IBM Lotus Protector den Mail-Durchsatz, um unerwünschte Inhalte sicher fernzuhalten.

Hinreichend Funktionalität und Bedienbarkeit fügen sich die IBM Sicherheitslösung optimal in Lotus-Umgebungen ein – und hilft damit auch den Aufwand für die Administration gering. Sogar über den Verlinker 2.1 können die Scan-Clientrechner am Desktop getrennt werden. Als Applikation kann IBM Lotus Protector for Mail Security 2.5 auf IBM System x® Hardware oder virtualisiert auf VMware betrieben werden.

Systematisch sicher – mit IBM Lotus Protector for Mail Security 2.5

Spam- und Virenmanagement:

- Inhaltsfilterung (blockiert mehr als 99 % des Spamsaufkommens)
- Schutz vor Phishing mithilfe eines Analysemoduls
- Erkennung schädlicher URLs durch ein URL-Filtermodul
- Überprüfung von E-Mail-Anhängen mit einem verhaltensbasierten Virenschutzsystem

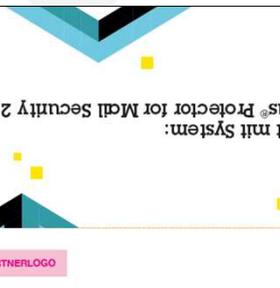
Flexible und einfache Bedienung:

- Eigenständige, webbasierte Schnittstelle für die lokale Verwaltung
- Clustering-Option für eine leistungsfähige Skalierbarkeit
- Zentralisierte Standardberichte

Als IBM Geschäftspartner bietet Ihnen **Der Unternehmen** die Sicherheit einer optimalen und bedarfsgerechten Umsetzung. Professieren Sie von unserem kostenlosen Beratungsgespräch und erfahren Sie, wie Ihre individuelle E-Mail-Sicherheitslösung aussehen könnte. Sollten Sie an unserem Angebot Interesse haben, stehen Ihnen unsere Experten jederzeit zur Verfügung.

Handeln Sie jetzt!
Mit freundlichen Grüßen
[Partnerunterschrift]
[Max P. Partner]
[Tel.: +49 100 000 000 000]
[www.partnerfirma.com]

Selfmailer DIN lang



Sicherheit mit System: IBM® Lotus® Protector for Mail Security 2.5

Handeln Sie jetzt!
Schützen Sie mit IBM Lotus Protector for Mail Security 2.5 Ihre E-Mail-Infrastruktur jetzt zuverlässig vor Spam, Viren, Phishing und anderen Bedrohungen aus dem Internet! Funktionalität und Bedienbarkeit fügen sich optimal in Lotus-Umgebungen ein – und machen E-Mail-Sicherheit so einfach und flexibel wie nie.

Spam- und Virenmanagement:

- Inhaltsfilterung (blockiert mehr als 99 % des Spamsaufkommens)
- Schutz vor Phishing
- Erkennung schädlicher URLs
- Verhaltensbasierte Überprüfung von E-Mail-Anhängen

Flexible und einfache Bedienung:

- Webbasierte Schnittstelle für die lokale Verwaltung
- Clustering-Option für eine leistungsfähige Skalierbarkeit
- Zentralisierte Standardberichte

[Dieser Bereich ist für Ihre Informationen bestimmt.]

Professieren Sie von unserem kostenlosen Beratungsgespräch und erfahren Sie wie Ihre individuelle E-Mail-Sicherheitslösung aussehen könnte.

Mit freundlichen Grüßen
[Partnerunterschrift]
[Max P. Partner] [max@partner.de]

Alle weiteren Details unter XYZ1.com/XXX – oder kontaktieren Sie uns: 1-000-000-0000

IBM das IBM Business Partner Emblem, Smarter Planet, das Planetensymbol und weitere im Text erwähnte IBM Produktnamen sind Marken oder eingetragte Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden verwendet. © Copyright IBM Corporation 2011. Alle Rechte vorbehalten.

PARTNERLOGO



INFORMEF
Ein Service der Deutschen Post

[Partnerfirma - Partnerstr. 123 | 12345 Partnerstadt]

[Firma XYZ]
[Herr Max Mustermann]
[Musterstr. 123]
[12345 Musterstadt]

ISV Template

[Firmenname - Straße, No. - PLZ Stadt]

[Firma_1]
[Firma_2]
[Vorname] [Nachname]
[Straße_Hnr]
[PLZ] [Ort]

[Ort, XX. Monat 2011]

 [Betreffzeile: Ihr Angebot]

[Sehr geehrte(r) <XYZ>]

<<Einführung>>
[In diesem Bereich thematisieren Sie die wichtigsten Kundenanforderungen und zeigen auf, wie Ihr Angebot darauf reagiert. Alternativ nennen Sie hier die wichtigsten Vorteile des Angebots. (max. 300 Zeichen)]

<<Mittelteil>>
[Dieser Bereich ist für Informationen darüber bestimmt, wie Sie auf Basis von IBM Technologie die passende Lösung für das angesprochene Unternehmen bereitstellen. Thematisieren Sie hier vor allem die IBM Technologie, die bei Ihrer Lösung konkret zum Einsatz kommt. (max. 300 Zeichen)]

<<Schlusszeile>>
Als IBM Geschäftspartner bietet Ihnen [Ihr Unternehmen] die Sicherheit einer bedarfsgerechten Beratung und Umsetzung. Weitere Informationen zu [Angebot] und zu unserem Unternehmen finden Sie in dem beiliegenden Flyer.
Für einen Beratungstermin stehen Ihnen unsere Experten gerne zur Verfügung. Sie erreichen uns unter [Telefonnummer] oder [E-Mail-Adresse].

Mit freundlichen Grüßen

[Partnerunterschrift]
[Max P. Partner]
[Tel.: xxx / xxx xxx xxx]
[www.partnerfirma.de]



Der Mittelstand: Motor für Innovation

[IBM Überschrift.]

[Hier ist Platz für die Darstellung Ihrer Lösung und des Mehrwerts der Lösung für den Kunden:

- ◆ Metur rae nobita consent
- ◆ offioiet et et ut alio voluptatum
- ◆ andes delendi statatibus int
- ◆ audi offioi collabore idebis ipaam eumque volore

volupta ipsa dolentiaepro tem etum dio consequunt mo
erae volore oocum quo quas et landia noiendebitas dolor
bitatemqui cori dicitas volorem inotandio dent volenditas
abor ai dollestia velendi unt tem etum dio consequunt mo
erae volore oocum quo quas et landia noiendebitas dolor
bitatemqui cori dicitas volorem inotandio dent volenditas.
(max. 600 Zeichen)]

In diesem Bereich können Sie eine Referenz nennen. Alternativ können Sie hier auch die wichtigsten Vorteile Ihrer Lösung in Zusammenhang mit der eingesetzten IBM Technologie aufzählen. (max. 300 Zeichen)



[Partnerüberschrift.]

[Dieser Bereich ist vorgesehen für eine detailliertere Beschreibung Ihrer Lösung im Zusammenspiel mit der eingesetzten IBM Technologie. Auch ein Referenzbeispiel kann hier thematisch eingebunden werden. (max. 400 Zeichen)]

[Hier ist Platz für eine kurze Darstellung Ihres Unternehmens. (max. 400 Zeichen)]

Der Vertrieb von [Ihr Angebot] erfolgt über uns als IBM Geschäftspartner. Wenden Sie sich für eine persönliche Beratung an:

[Max Partner]
[Tel.: xxx xxx xxx]
[E-Mail: max@partner.de]
[Partnerstraße 22]
[12345 Partnerstadt]

Weitere Informationen finden Sie unter
[www.partner.de]



[LOGO]

IBM, das IBM Business Partner Emblem, Greater Planet, das PartnerLogo und weitere in Teil enthalten IBM Produktnamen sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden verwendet. © Copyright IBM Corporation 2011. Alle Rechte vorbehalten.

Social Software

Der Mittelstand: Motor für Innovation

IBM Lotus Quickr.

Einfacher und effizienter im Team zusammenarbeiten.

Versetzen Sie Ihre Teams mit IBM Lotus Quickr in die Lage, Dokumente schneller zu organisieren, zu verwalten und gemeinsam zu nutzen – und ihre Aufgaben an jedem Ort und ohne Wechsel der Anwendung zu erledigen.

IBM Lotus Quickr ermöglicht Ihnen, gemeinsam mit den Personen an Informationen und Projektmaterialien zu arbeiten, die Sie für Ihre Aufgaben benötigen. Die Software verfügt über umfangreiche Funktionen wie zum Beispiel Inhaltsbibliotheken zur gemeinsamen Nutzung alltäglicher Geschäftsdateien sowie Foren und Blogs für Teamdiskussionen. Über Wikis lassen sich Inhalte unmittelbar verfassen und bearbeiten. Mithilfe von Konnektoren können Sie direkt aus Ihrer Desktop-Software heraus (etwa IBM Lotus Notes, IBM Lotus Sametime, IBM Lotus Symphony, Microsoft Office oder Microsoft Outlook) Informationen gemeinsam nutzen.

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Effizientere Zusammenarbeit mit Projektteams und Arbeitsgruppen an verschiedenen Orten, in verschiedenen Zeitzonen und zusätzlich unter Einbeziehung externer Mitarbeiter.
- Konzentration wertvoller Ressourcen auf die Lösung geschäftlicher Herausforderungen, die Umsetzung neuer Ideen und die Verkürzung von Markteinführungszeiten.
- Selbstständige Einrichtung und Verwaltung von Informationen sowie Projekten durch die Teams in einer sicheren Umgebung, ohne auf die Unterstützung des IT-Personals angewiesen zu sein.
- IBM Lotus Quickr arbeitet problemlos mit Ihrem bestehenden E-Mail-System zusammen – sodass Links statt umfangreicher Anhänge verschickt werden können.

Wir sind Ihr Partner für IBM Lotus Quickr.

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angesprochene Unternehmen bereitstellen. Auch die Nennung eines Referenzprojekts, sofern vorhanden, ist möglich. Der Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragen. (max. 300 Zeichen)]

Der Vertrieb von IBM Lotus Quickr erfolgt über uns als IBM Geschäftspartner. Wenden Sie sich für eine persönliche Beratung an:

[Max Partner]
[Tel.: xxx xxx xxx]
[E-Mail: max@partner.de]
[Partnerstraße 22]
[12345 Partnerstadt]

Weiter Informationen finden Sie unter www.partner.de



[LOGO]

IBM, das IBM Business Partner Emblem, Smarter Planet, IBM Lotus Connections, IBM Lotus Quickr und weitere im Text erwähnte IBM-Produktnamen sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. © Copyright IBM Corporation 2011. Alle Rechte vorbehalten.

Der Mittelstand: Motor für Innovation

IBM Lotus Connections.

Dynamische Netzwerke für effektivere Zusammenarbeit.

Die Social Software IBM Lotus Connections unterstützt Sie beim Aufbau und der Erweiterung von Expertengruppen aus Kunden, Partnern und Kollegen, indem Sie einfache Möglichkeiten zum Aufbau dynamischer Netze bereitstellt.

IBM Lotus Connections ermöglicht einen effektiven Wissensaustausch. Auf der Startseite beispielsweise sehen Sie immer sofort, was für Sie wichtig ist. Über Profile finden Sie das von Ihnen benötigte Know-how im Unternehmen. In Communities arbeiten Sie mit Experten zusammen, die Ihre Interessen teilen und über für Sie wichtige Erfahrungen verfügen. Oder Sie nutzen die Blogs, um Ihre Ideen in einem Journal zu präsentieren. Feedback zu erhalten und von den Meinungen anderer Nutzer zu profitieren.

Neu eingestellte, jüngere Mitarbeiter sind häufig bereits darin erfahren, Social Software einzusetzen. Weil sie wissen, dass sie mit Funktionen für soziale Vernetzung schnell die benötigten Informationen und Kontakte finden, rechnen sie zunehmend damit, auf entsprechende Werkzeuge zugreifen zu können.

Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Identifizieren und finden Sie die richtigen Personen, wenn Sie sie brauchen.
- Setzen Sie sich je nach Ihren Anforderungen, Ihrem Aufgabenbereich und Ihrer Arbeitsweise mit Expertengruppen in Verbindung, die Ihnen das erforderliche Know-how zur Verfügung stellen können.
- Finden Sie Informationen schneller mit Hilfe von Tag-Clouds (Schlagworten), neuen Suchmethoden und gemeinsam genutzten Lesesezeichen.
- Bleiben Sie mit Ihren Kollegen in Verbindung und immer auf dem Laufenden über Ihre Ideen und Diskussionsbeiträge.
- Reduzieren Sie das E-Mail-Aufkommen und entlasten Sie Ihr Posteingangsfach.

Wir sind Ihr Partner für IBM Lotus Connections.

[Dieser Bereich ist für Informationen dazu bestimmt, wie Sie gemeinsam mit IBM die passenden Lösungen für das angesprochene Unternehmen bereitstellen. Auch die Nennung eines Referenzprojekts, sofern vorhanden, ist möglich. Der Text wird von Ihnen individuell erstellt und an dieser Stelle eingetragen. (max. 300 Zeichen)]

Der Vertrieb von IBM Lotus Connections erfolgt über uns als IBM Geschäftspartner. Wenden Sie sich für eine persönliche Beratung an:

[Max Partner]
[Tel.: xxx xxx xxx]
[E-Mail: max@partner.de]
[Partnerstraße 22]
[12345 Partnerstadt]

Weiter Informationen finden Sie unter www.partner.de



[LOGO]

IBM, das IBM Business Partner Emblem, Smarter Planet, IBM Lotus Connections, IBM Lotus Quickr und weitere im Text erwähnte IBM-Produktnamen sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. © Copyright IBM Corporation 2011. Alle Rechte vorbehalten.

RSS



Integrierte Lösungen für individuelle Anforderungen.
IBM Kassen- und Self-Service-Systeme.



PARTNERLOGO
www.partnerfirma.com



Partnertelefon: +49 30 1234 5678
[Firma XYZ]
[Herr Max Mustermann]
[Musterstr. 123]
[12345 Musterstadt]



PARTNERLOGO




[Sehr geehrte(r) Frau/Herr Name,]

mit über 35 Jahren Erfahrung im Einzelhandelsbereich und mehr als 2,8 Millionen installierten Kassensystemen ist IBM Retail Store Solutions Weltmarktführer auf dem Gebiet der Point-of-Sale-Technologie. Und das mit gutem Grund!

IBM überzeugt durch maximale Qualitätsstandards, zukunftsweisende technologische Innovationen – und ist der einzige Anbieter im Einzelhandelsbereich, der von der Beratung über Lieferung, Integration und Roll-out relevanter Hardware bis hin zu Support und Wartung alles aus einer Hand liefert.

Gemeinsam mit uns als ausgewähltem Geschäftspartner bietet IBM ein umfassendes Lösungsspektrum für alle Branchen und Einsatzszenarien. Im Ergebnis bieten wir eine integrierte Komplettlösung, bestehend aus Hardware, Software und Services – branchenspezifisch und maßgeschneidert auf Ihre Anforderungen.

Rundum überzeugend – alle IBM Kassen- und Self-Service-Systeme zeichnen sich durch folgende Merkmale aus:

- Speziell für die Einzelhandelsumgebung entwickelt
- Lange Lebensdauer
- Ergonomisches Design
- Offene Standards
- Leichte Konfigurierbarkeit
- Einfacher Anschluss POS-spezifischer Peripheriegeräte
- Problemlose Integration in die unternehmensweite IT-Struktur
- Einsatz umweltschonender Technologien und recycelbarer Materialien

Wir sind der zuverlässige Partner für Ihre Lösung.

Nutzen auch Sie die Vorteile des umfassenden IBM Lösungsspektrums! Als IBM Geschäftspartner bietet Ihnen [Partnernummer] alle Möglichkeiten für Ihre maßgeschneiderte, individuelle Lösung. Wir haben die Erfahrung und das Know-how, um Sie in allen Fragen kompetent zu beraten und eine optimale Umsetzung zu gewährleisten!

Bitte erlauben Sie uns, dass wir Sie in den kommenden Tagen telefonisch ansprechen. Sollten Sie an unserem Angebot Interesse haben, stehen Ihnen unsere Experten jederzeit zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

[Partnernummer]
[Max P. Partner]
[Tel.: 000 / 000 / 000 / 000]
www.partnerfirma.com



Erfolgskritische Faktoren

- ✓ **Zielgruppenauswahl**
 - Kampagnenerfolg stark zielgruppenabhängig

- ✓ **Qualität der Vorbereitung**
 - Klares Briefing
 - Ausgangssituationen / Zielsetzung
 - Hintergrundinformationen – Differenzierung zum Wettbewerb
 - Customer Pains
 - Eindeutiger Call to Action
 - Adressdaten & Ansprechpartner, Zielgruppendefinition
 - Fallbacklösung

- ✓ **Adressqualität**
 - Aktualität der Daten beeinflusst die Anzahl der Kontaktversuche und das Erreichen eines Entscheiders
 - Keine Events promoten mit ausschließlich fremde n/zugekauften Daten

- ✓ **Verantwortlichkeiten**
 - Einbindung des Business Partners in die Verantwortung für den Erfolg der Kampagne

- ✓ **Erwartungshaltung**
 - Erstkontakt (Awareness schaffen, erstes Interesse, Generierung Pipeline, Unterlagen)
 - Neukunden vs. Bestandskunden
 - Differenzierung nach Thema: Software, Hardware, Services
 - Erwartungshaltung (Auftrag – Geschäftschance)



Danke

**Ich freue mich auf
Ihre Fragen**



OnChannel GmbH

Ihr Partner für Co-Marketing