

# PARTNER ACTIVATION SERVICES

## IHR EFFEKTIVER WEG ZU MEHR AKTIVEN VERTRIEBSPARTNERN

### AUSGANGSSITUATION

Viele Hersteller klagen, dass 20% ihrer Vertriebspartner den Löwenanteil des Channel-Umsatzes machen. Die Ursache ist oftmals das passive Verhalten der potenzialträchtigen Bestandpartner. Anstatt sich aktiv für den Erfolg der Partnerschaft einzusetzen, liegt der Fokus dieser Potenzialpartner auf der Vermarktung von Wettbewerbs- oder Komplementärprodukten.

Damit das Erfolgspotenzial im Partnervertrieb ausgeschöpft werden kann, müssen Hersteller ihre Potenzialpartner zu aktiven Vermarktung des eigenen Produktspektrums motivieren. Dazu gilt es, die potenziellen Leistungsträger in der eigenen Partnerlandschaft aufzuspüren und vom Ausbau der Geschäftsbeziehung zu überzeugen.

Vielen Herstellern fehlt es aber an den notwendigen Ressourcen und dem notwendigen Know-how, um die „schlummernden“ Potentialpartner systematisch aktivieren zu können. Das Ergebnis sind dann brach liegende Umsatzpotenziale, die für die Hersteller verschlossen bleiben.

### UNSER ANSATZ

Die insalcon versteht sich als Dienstleistungspartner für mehr Professionalität im indirekten Technologievertrieb. Wir unterstützen Hersteller dabei, das Geschäft mit Vertriebspartnern auszubauen und nachhaltige Umsatzsteigerungen zu erzielen.

Ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit liegt auf der Aktivierung der „richtigen“ Vertriebspartner. Wir verfügen über langjährige Erfahrung

im Partner Performance Management, eine eigenständige Methodik und die notwendigen Ressourcen, um passive Potenzialpartner erfolgreich aktivieren zu können.

Unser Ansatz ist es, das klassische Consulting mit erfolgs- und praxisorientierten Umsetzungsmaßnahmen zu verbinden. Dazu begleiten wir unsere Kunden von der Konzeption der Aktivierungsstrategie bis zum Ende der praktischen Umsetzung. Wir nutzen unser Know-how und legen selbst Hand an, wenn es um die Motivation potenzialträchtiger Vertriebspartner geht.

### UNSERE LEISTUNGEN

Von der Entwicklung einer effektiven Partneraktivierungsstrategie über die telefonische Ansprache geeigneter Potentialpartner bis hin zur vollständigen

Übernahme der Verantwortung - durch unser modulares Leistungsangebot können wir Ihnen die passende Lösung für Ihre individuellen Herausforderungen in der Vertriebspartneraktivierung bieten:

- Screening der Partnerlandschaft und Identifizierung von Potenzialpartnern
- Entwicklung von Programmen und Konzepten zur Aktivierung passiver Partner
- Umsetzung von Kommunikationskonzepten zur Aktivierung von Potentialpartnern
- Telefonische Ansprache und Aktivierung der Zielpartner
- Vereinbarung von Vor-Ort-Gesprächen zur Partneraktivierung
- Monitoring des Aktivierungs-Prozesses und Reporting der Ergebnisse

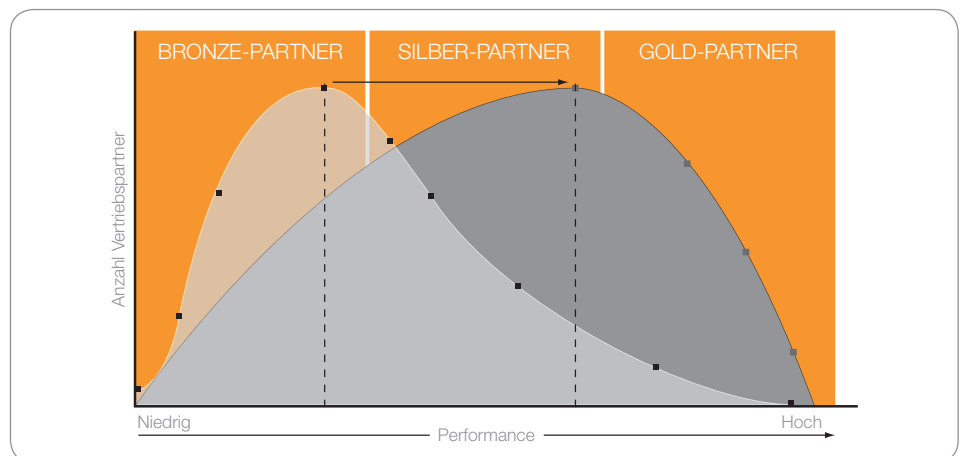


Abbildung: Auswirkung der Partneraktivierung auf die Channel Performance



# PARTNER ACTIVATION SERVICES

## IHR EFFEKTIVER WEG ZU MEHR AKTIVEN VERTRIEBSPARTNERN

### IHRE VORTEILE

#### 1 Identifizierung zukünftiger Umsatzträger

Die Identifizierung von Potenzialpartnern stellt für viele Hersteller eine große Herausforderung dar. Insbesondere in großen Channel-Landschaften sind diese Potenzialträger den Herstellern oft nicht bekannt. Eine gezielte Ansprache kann somit erst gar nicht stattfinden. Die insalcon geht die Aktivierung hingegen systematisch an. Dazu haben wir eine Methode entwickelt, um Potenzialpartner rasch, professionell und kosteneffizient zu identifizieren. So schaffen wir die notwendige Transparenz in Ihrer Channel-Landschaft, um die brach liegenden Partnerpotenziale konsequent ausschöpfen zu können.

#### 2 Gezieltes Investment in ausreichend wertvolle Partner

Die Channel-Budgets der Hersteller sind knapp und es gilt, sie bei den wirklich profitablen Vertriebspartnern einzusetzen. Mit unserer Methode zur Aktivierung von Potenzialpartnern vermeiden wir die Ansprache wertloser Partner und legen den Fokus ausschließlich auf die Entwicklung von Bestandspartnern mit konkretem Potenzial. Dadurch stellen wir sicher, dass Ihre knappen Mittel nur in Vertriebspartner investiert werden, die über einen ausreichend hohen Partnerwert verfügen.

#### 3 Mehr Umsatz mit Bestandspartnern

Umsatzsteigerungen durch die Aktivierung von Bestandspartnern sind oft leichter zu erzielen als durch die Gewinnung von neuen Vertriebspartnern. Viele Hersteller tun sich aber schwer, die „richtigen“ Partner von einer intensiveren Zusammenarbeit zu überzeugen. Die insalcon geht die Aktivierung dieser Zielpartner hingegen konsequent an. Alle Potenzialpartner werden in kürzester Zeit systematisch bearbeitet. Ein latentes Interesse an einer intensiveren Geschäftsbeziehung wird dabei konsequent genutzt. So unterstützen wir Sie bei der Ausschöpfung Ihrer „schlummernden“ Potenziale und der Steigerung des Umsatzes mit Ihren Bestandspartnern.

### NÄCHSTE SCHRITTE

Sie wollen die Potenzialpartner in Ihrer Channel-Landschaft aktivieren und den Umsatz steigern? Dann nutzen Sie unsere Partner Activation Services und nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Gerne sind wir für Sie da und erstellen Ihnen einen individuellen Lösungsvorschlag.

### UNSERE VORTEILE, DAMIT SIE IHRE ZIELE IN DER PARTNERAKTIVIERUNG SICHER ERREICHEN

#### Wissen, wovon man spricht

Wir beschäftigen uns ausschließlich mit der Frage, wie die Potenziale im Partnervertrieb ausgeschöpft werden können. Eine unserer Kernkompetenzen ist dabei die Aktivierung von potenzialträchtigen Bestandspartnern.

#### Klasse statt Masse

Bei unseren Aktivierungsmaßnahmen legen wir den Fokus konsequent auf die Entwicklung von Vertriebspartnern mit konkretem Erfolgspotential. Durch klar abgegrenzte Selektionskriterien werden nur diejenigen Partner angesprochen, die über ein ausreichendes Erfolgspotenzial verfügen und einen spürbaren Umsatzbeitrag leisten können.

#### Argumente, die wirken

Wir wissen genau, wie Vertriebspartner zu einer intensiveren Zusammenarbeit mit einem Hersteller motiviert werden können. So gelingt es uns, aus der Masse hervorzustechen und überzeugend aufzuzeigen, was der Zielpartner durch ein stärkeres Engagement gewinnt.