

Verschenken Sie nichts!

Am besten gleich in der IBM PartnerWorld anmelden und das IBM Attach Connector Tool kostenlos nutzen ...

<https://www.developer.ibm.com/us/en/partnerworld/mem/attach/index.jsp>

... und durchstarten!

Haben Sie noch Fragen zum IBM Attach Connector? Schreiben Sie einfach eine E-Mail an Albrecht Brenner, brennera@de.ibm.com



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, das e-Logo und **ibm.com** sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicennamen können Marken anderer Hersteller sein.

© Copyright IBM Corporation 2005
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GF12-2467-00 (12/2005)

PartnerWorld



IT-Outfit: Ihr Kunde kann mehr brauchen, als er glaubt!



*IBM Attach Connector.
Das Tool für mehr Zusatzgeschäft.*

ibm.com/partnerworld

Eine Verkaufshilfe, die wirklich hilft.

Wollen Sie ...

- Verkaufsgespräche noch effizienter führen?
- zusätzliche Verkaufschancen ermitteln und nutzen?
- kompetent Komplettlösungen anbieten können, auch über Ihr Spezialgebiet hinaus?

Das Cross-Selling-Tool IBM Attach Connector ist eine Web-Anwendung, die Sie hierbei unterstützt. Ursprünglich wurde dieses Tool für den **ibm.com** Vertrieb entwickelt. Es hat sich als so effektiv erwiesen, dass wir es Ihnen auf keinen Fall vorenthalten wollen. Überzeugen Sie sich selbst:

So funktioniert der IBM Attach Connector.

Das Tool führt Sie systematisch auf dem Pfad Ihres Verkaufsgesprächs durch die weite IBM Produktwelt: Mögliche Kundenbedürfnisse werden abgefragt, und mit wenigen Mausklicks erhalten Sie Informationen zu ergänzenden Lösungen – die wiederum auf weitere Angebote verweisen. Diese voll vernetzte Navigation in den IBM Produktbeschreibungen ermöglicht Ihnen maximale Flexibilität beim Kundengespräch. Zum Abschluss erstellt der IBM Attach Connector aus dem Sitzungsverlauf automatisch ein Protokoll zu den besprochenen Themen und Lösungsvorschlägen.

Ihre Vorteile auf einen Blick.

- Sie können im Kundengespräch ganz leicht produktübergreifende Verkaufschancen ausloten.
- Das Umsatzpotenzial ist deutlich höher – und damit meistens auch Ihr Geschäftsabschluss.
- Die Zykluszeit verkürzt sich, dadurch können Sie Ihre Kunden öfter kontaktieren.
- Der Vertrieb von IBM Produkten wird einfacher, und Sie lernen IBM Produkte noch besser kennen.
- Sie können Rabatte und Promotions an Ihre Kunden weitergeben.
- Ihre Kunden sind zufriedener, weil ihre Probleme besser gelöst werden.

Erfahrungen aus der Praxis.

Die ersten IBM Business Partner nutzen bereits den IBM Attach Connector im Rahmen eines Pilotprojekts – und sind begeistert:

„Das ist ein tolles Tool. Ich kann mir gut vorstellen, dass sich unsere Produktivität durch den Einsatz dieses Tools bei unserer täglichen Arbeit steigern lässt!“

Charles Kirkland, Software Sales Specialist,
Champion Solutions Group