

Reseller für bewährte Shoplösung gesucht

✘ Unser Partner ElectronicSales sucht Systemhäuser und Webagenturen, die Interesse daran haben, die bewährte Miet-Shoplösung es:shop branchenübergreifend auch an Ihre Kunden zu vermarkten. Mittlerweile nutzen bereits rund 400 Unternehmen (darunter auch einige der Top30 Systemhäuser) den es:shop.

Für wen könnte das neue Partnermodell interessant sein?

Unser Partner ElectronicSales startet zur CeBIT (Halle 25/D40, Planet Reseller E100) ein neues Partnerprogramm. Interessierte Reseller, Systemhäuser und Webagenturen können entweder als Sales Partner, Service Partner oder Premium Partner von der Zusammenarbeit profitieren. Die Spanne reicht dabei von der bloßen Empfehlung bis hin zur Vermarktung von komplett eigenständig gebrandeten Shoplösungen.

Sales Partner kann jeder Fachhändler werden, der mit Unternehmen zusammen arbeitet, die Interesse an einem Webshop-/E-Business-Bereich haben. Spezielle Voraussetzungen sind nicht notwendig. Jeder durch den Händler an ElectronicSales vermittelte Kontakt, der zu einem Abschluss führt, wird mit einer fixen Provision honoriert.

Service Partner übernehmen selbstständig Beratung, Implementierung, Schulung und Support des Shopsystems bei ihren Kunden, wodurch sich interessante Umsatzmöglichkeiten ergeben. Neben einer festen Provision erhalten Service Partner außerdem eine prozentuale Beteiligung an den Mietgebühren während der gesamten Vertragsdauer des Kunden. Erfahrene Service Partner bekommen zudem Leads weitergereicht. Neben entsprechenden fachlichen Grundlagen gehört zu den Voraussetzungen eine Teilnahme an einer Schulung von ElectronicSales.

Service Partner, die sich durch Ihre Größe und ein entsprechendes Umsatzpotenzial als Premium Partner qualifizieren, haben darüber hinaus die Möglichkeit, individuell angepasste Shopsysteme mit ihrem eigenen Branding auf Basis von White-Label-Lösungen zu vermarkten. Darüber hinaus werden die Premium Partner durch Marketingaktionen wie Messeveranstaltungen und Mailings unterstützt. Bei Premium Partnern sollte in jedem Fall ein dedizierter Ansprechpartner zur Verfügung stehen, der schwerpunktmäßig mit der Vermarktung von es:shop beauftragt ist.

Martin Pfisterer, Geschäftsführer von ElectronicSales, betont die Branchenspezifika:

Fast jede Branche hat ihre Besonderheiten, welche beim Einsatz eines Shopsystems mit einfließen. Besonders interessant sind für uns deshalb Partner, die sich auf bestimmte Branchen im gewerblichen Mittelstand spezialisiert haben und dort über besonderes Know-how verfügen.

Über das Partnerkonzept wollen wir unser Expertenwissen im Bereich E-Business mit dem Branchenwissen der Reseller kombinieren. es:shop bietet deutlich mehr als ein gewöhnlicher Webshop. Hierzu zählen eine ganze Reihe von speziellen Funktionen für den B2B-Bereich. Dies macht den es:shop gerade auch für den Handel zwischen Unternehmen optimal geeignet.

Wenn Sie Interesse an einer Partnerschaft oder weitere Fragen haben, kontaktieren Sie Horst Kolb (vertrieb@electronicsales.de, Tel. 09492/601630) direkt oder vereinbaren Sie einen Termin auf der CeBIT 2008 (Halle 25 / D40 - PlanetReseller Stand E100). Weitere Informationen erhalten Sie auf der Website von ElectronicSales.