

Von führenden IT-Herstellern und -Händlern getestet

Sie möchten Ihre Kunden von der herausragenden Qualität Ihrer IT-Produkte überzeugen? Ihre Kunden sollen sich nicht nur auf Marketing-Aussagen verlassen müssen?

Ganz einfach: Lassen Sie Ihre Kunden die Produkte bei sich vor Ort testen. Denn nichts ist überzeugender, als selbst die Funktionen und Vorteile des Produktes im Einsatz zu erleben.

Mit einer Teststellung können Sie also die Kaufentscheidung erheblich beeinflussen. Aber wie sollen Sie solche Demo-Programme effektiv und kosteneffizient durchführen, ohne Ihre eigenen Ressourcen damit zu belasten.

Mit uns - TECSERVICEEUROPE!

Wir analysieren Ihren Bedarf und entwickeln für Sie ein maßgeschneidertes Demo-Service-Management-Modell, das keine Wünsche offen lässt. Kümmern Sie sich einfach ums Verkaufen, wir übernehmen den Rest: Wir koordinieren Ihren gesamten Gerätepark – so wie wir es für eine Vielzahl von Herstellern und Händlern bereits tun. Unter anderem sind wir seit über 12 Jahren europaweit für HP tätig.

Administration und Terminierung

Alles beginnt mit der Anforderung der Demogeräte. Um immer den Überblick zu behalten und die einzelnen Anforderungen schnell und weitgehend automatisiert bearbeiten zu können, setzen wir ein spezielles Online-Tool ein. Damit werden sämtliche Anforderungen vollständig erfasst und bearbeitet. Eventuelle Genehmigungsprozesse können berücksichtigt und durch einen automatisierten Workflow beschleunigt werden. Dank exakter, zuverlässiger Terminplanung sorgen wir dafür, dass Lieferzusagen hundertprozentig eingehalten und die angeforderten Produkte „Just-in-Time“ bei den Empfängern sind.

Lagerung und Logistik

Sie verfügen nicht über ausreichende Lagerkapazitäten für Ihre Teststellungen? Wir schon! Wir übernehmen für Sie die Organisation eines zentralen Gerätepools inklusive (Zwischen-)Lagerung und Verwaltung Ihrer Demogeräte in großzügigen, alarmgesicherten und videoüberwachten Lagerräumen. Über ein selbst entwickeltes, flexibel anpassbares Warenwirtschaftssystem behalten wir jederzeit den Überblick über Wareneingänge, Bestände, Verfügbarkeit und Auslieferungen. Noch besser: Mit den Spezialfahrzeugen unserer eigenen Transporterflotte sorgen wir dafür, dass die Empfänger ihre gewünschten Geräte zur rechten Zeit an den richtigen Ort geliefert bekommen – in Deutschland und europaweit. Bei Demo-Programmen in Nicht-EU-Ländern übernimmt unsere hauseigene Zollabteilung sämtliche Zollformalitäten für Sie.



Ihr Ansprechpartner

Nadine Hauschel
Telefon +49 7032 955 - 166
nadine.hauschel@tec-se.com



Konfiguration und Refurbishment

Nicht immer entspricht die Standard-Ausstattung der Hardware der angebotenen Konfiguration im Rahmen des Teststellungsprogramms.

Auch hier entlasten wir Ihre Techniker durch die entsprechende (Vor-)Konfiguration nach Ihren Spezifikationen. Dies gilt sowohl für Hardware-Komponenten als auch für Software wie Betriebssysteme, Gerätetreiber und Applikationen.

Nach Rückgabe der Geräte bringen unsere Techniker die Hardware wieder in den Originalzustand (Refurbishment), um die weitere Nutzung und Vermarktung zu gewährleisten.

Installation und Schulung

Kein erfolgreicher Praxistest Ihrer Hardware ohne fachgerechte Installation. Unsere Mitarbeiter sind in der Regel schon vor Markteinführung intensiv zu neuen Produkten geschult. Beim Start Ihrer Demo-Programme verfügen sie also bereits über umfassendes Wissen, um die Geräte vor Ort bei Ihren Kunden reibungslos zu installieren.

Die Installation umfasst die komplette Integration in die bestehende IT-Infrastruktur sowie die Installation der Gerätetreiber und eventuell notwendiger zusätzlicher Anwendungen. Ein ausführliches Protokoll liefert den Nachweis über alle durchgeführten Maßnahmen und die erfolgreiche Installation.

Und wenn wir schon vor Ort sind, übernehmen wir auch gleich die Schulung der IT-Mitarbeiter oder der Anwender. So können diese ohne lange Einarbeitung in den Praxistest starten und sich schneller von Ihren Produkten überzeugen.

Übrigens: Unsere Mitarbeiter treten bei Ihren Kunden gerne auch in Ihrem Namen auf. Damit geben wir die Kundenzufriedenheit über unsere Leistungen direkt an Sie weiter.

Finanzierung, Beschaffung und Vermarktung

Wie Sie Ihren Demogeräte-Pool überhaupt befüllen und was Sie nach Ende des Programms mit den Geräten anfangen sollen?

Wir haben alles im Griff. Sollten Sie im Vorfeld nicht über ausreichende Stückzahlen verfügen, übernehmen wir den Hardware-Einkauf inklusive der Vor-Finanzierung. Nach Ablauf des Demo-Programms nutzen wir unser weitverzweigtes Vertriebsnetz, um die Hardware weiter zu verkaufen.

Alles, ohne dass Sie sich damit beschäftigen und Ihre Ressourcen dafür einsetzen müssten.

Reporting

Um den Erfolg Ihrer Teststellungen messbar zu machen, liefern wir Ihnen ein detailliertes Reporting. Wie und wofür wurden die Produkte konkret eingesetzt? Womit waren die Kunden zufrieden oder welche Schwachpunkte haben sie festgestellt. Würden Sie das Gerät kaufen oder benötigen sie zusätzliche Beratung durch Ihren Vertrieb?

Dieses ausführliche Feedback bietet Ihnen eine hervorragende Entscheidungsgrundlage für Ihr weiteres Vorgehen und eventuelle Follow-up-Maßnahmen.

Damit Ihre Teststellungsprogramme die Wirkung erzielen, die Sie sich davon versprechen.

