

Marketing-Services von BOLL – Mehrwert für den Channel

«Sind unsere Kunden erfolgreich, sind wir es auch.» Dieses Credo ist tief in der DNA des IT-Security-Distributors BOLL verankert. Deshalb unterstützt der innovative VAD seine Kunden und Channel-Partner mit erfolgsrelevanten Marketing-Dienstleistungen.

Die Situation ist vielen Firmen und Unternehmen bekannt: Das Erschliessen neuer Märkte, das Vermarkten des eigenen Angebots und das Generieren von Leads erweist sich als schwierig. So führen etwa Zeitmangel, limitierte oder gar gänzlich fehlende (personelle) Ressourcen sowie andere Prioritäten immer wieder dazu, dass eine gezielte Marktbearbeitung auf der Strecke bleibt. Dies kann sich aus mittel- und langfristiger Sicht rächen. Denn wer die Kommunikation vernachlässigt, gerät in Vergessenheit.

Massgeschneiderte Dienstleistungen

Die Reseller nachhaltig zu stärken und noch erfolgreicher zu machen – auf diese einfache Formel lässt sich die seit Jahren gelebte BOLL-Strategie zur Unterstützung der Channel-Partner bringen. In diesem Bestreben bietet BOLL seinen Resellern umfangreiche Marketing-Services an und steht ihnen unter anderem bei der Lancierung neuer Produkte sowie bei der Entwicklung und Erschliessung neuer Zielmärkte zur Seite. Zur umfassenden Dienstleistungspalette gehören laut Tatjana Bopp, Head of Marketing bei BOLL, sowohl weitreichende Marcom-Aktivitäten als auch gemeinsame Massnahmen im Bereich Business Development. «Mit sich ergänzenden Aktivitäten verfolgen wir das Ziel, die Channel-Partner bei der gezielten Marktbearbeitung bedarfsgerecht zu unterstützen. Dabei legen wir grossen Wert auf eine weitsichtige Planung sowie eine professionelle Umsetzung erfolgsversprechender Marketing-Massnahmen. Dazu sind clevere und massgeschneiderte Ideen gefragt. Diese loten wir gemeinsam mit unseren Kunden aus und setzen sie zielgerichtet um. Da-



«Mit unseren Marketing-Services unterstützen wir unsere Channel-Partner bei der gezielten Marktbearbeitung – professionell, mit viel Erfahrung und natürlich mit Herzblut. Ob bei der Markteinführung neuer Produkte, der gezielten Ansprache von Kunden und Märkten, dem Generieren von Leads oder der Durchführung von Veranstaltungen: Unseren Kunden bieten wir massgeschneiderte Services mit «Push and Pull»-Effekt.»

Tatjana Bopp, Head of Marketing, BOLL

bei können wir sowohl auf eigene Ressourcen, Kompetenzen und Erfahrungen als auch auf ein starkes Netzwerk komplementärer Partner zurückgreifen.»

Wirkung erzielen

Zu den von BOLL angebotenen Marketing-Services zählen individuell zugeschnittene «Push and Pull»-Kommunikationsmassnahmen. So beispielsweise Case-Studies, die den gewinnbringenden Einsatz ausgewählter Produkte und Lösungen anschaulich illustrieren. Oder Broschüren und Flyer, die selbst komplexe Zusammenhänge einfach und verständlich kommunizieren. Auch das Erstellen von News- und Blog-Inhalten gehört zum Leistungsangebot. Zudem

unterstützt BOLL seine Partner bei deren Medienarbeit und bei der Umsetzung eigener Newsletter.

Tatjana Bopp ergänzt: «Darüber hinaus helfen wir unseren Resellern bei der Entwicklung und Umsetzung von Aktivitäten zur Lead-Generierung. Das Angebot reicht von der Ideenfindung über die Kreation von cleveren Teasern und Inhalten bis hin zur telefonischen Kontaktaufnahme mit ausgewählten Zielpersonen. Selbst die Organisation von Veranstaltungen zählt zu unserem Service-Angebot. Ob ein kleiner Fachevent in der eigenen, modern ausgerüsteten Location Space58 in Wettingen oder ein grosser Kundenanlass in einem grosszügig dimensionierten Eventlokal: Mit dem BOLL-Marketing-



Team an der Seite wird jeder Anlass zum einzigartigen Erlebnis.»

Mit diesen und vielen weiteren Dienstleistungen macht sich BOLL stark für eine nachhaltige Business-Entwicklung seiner Partner – für eine gezielte, professionelle und wirksame Ansprache von Märkten und Kunden.

BOLL
IT Security Distribution

BOLL Engineering AG

Tatjana Bopp
Jurastrasse 58
5430 Wettingen

Tel. 056 437 60 60
tab@boll.ch
www.boll.ch