

AXIMPRO



USE CASE

HPE EMEA ENGAGE & GROW INCENTIVE-PROGRAMM



EINE FULL-SERVICE-PLATTFORM FÜR WACHSTUM

HPE ENGAGE & GROW

Hewlett Packard Enterprise (HPE) benötigte eine Lösung, um das Partnerwachstum voranzutreiben und den Absatz ausgewählter HPE Produkte in einem definierten Reseller-Segment zu erhöhen. Als globales Unternehmen mit einem weitverzweigten Reseller und Distributionsnetzwerk wandte sich HPE an Aximpro, um eine umfassende Lösung zu erhalten, die dieses Programm so effektiv, effizient und einfach wie möglich machte.

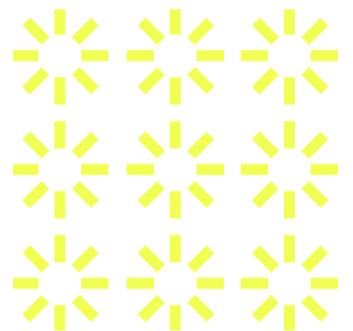
Einige Länder hatten bislang ihre eigenen individuellen HPE Reseller-Programme. Für den Ausbau des Geschäfts mit Fokus KMUs sollte nun ein zentral verwaltetes Incentive-Programm implementiert werden, das länderspezifische rechtliche und steuerliche Anforderungen berücksichtigt. Zusätzlich zu Basisfunktionen wie Registrierung, E-Mail, News und Online-Training suchte HPE auch nach einer Lösung, die eine Interaktion mit seinen Partnern sowie stärkeres Umsatzwachstum durch Incentives und Schulungen ermöglichte. HPE wollte seinen bestehenden Partnern eine einfache Methode zur Verfügung stellen, mit der sie das Interesse ihrer Sales-Mitarbeiter an HPE steigern, ihre Bindung stärken, ihren Erfolg belohnen und sie bei Bedarf flexibel zu den Produkten und Services von HPE schulen konnten.

Als globales Unternehmen war HPE auch darauf bedacht, den Verwaltungsaufwand so gering wie möglich zu halten – angefangen bei der Bonusauszahlung bis hin zu Übersetzungen und lokalen Steuerfragen in ausgewählten EMEA-Ländern. Konkret wünschte sich HPE eine einzige Lösung, die eine einfache Kommunikation mit den teilnehmenden Partnern sowie eine leichte Verwaltung der Incentive-Programme für alle Reseller erlaubte.

DIE LÖSUNG

Das HPE Engage & Grow-Incentive-Programm sollte über eine einfache webbasierte Plattform dazu beitragen, HPEs Beziehungen mit seinen Distributoren sowie Silver- und Business-Resellern zu erhalten und zu optimieren und die mit ihnen erzielten Umsätze zu steigern. Mit ihren benutzerfreundlichen Kommunikationstools vereinfacht die Plattform die Zustellung von Newslettern und partnerspezifischen Informationen sowie die Eins-zu-eins-Interaktion und schafft so eine besondere Nähe zur Marke. Aus technischer Sicht funktioniert sie wie eine SaaS-Lösung. Das gesamte System befindet sich auf den Servern von Aximpro. Somit muss sich die IT bei HPE nicht um die Verwaltung oder Wartung kümmern. Das verschlankt den gesamten Prozess und beschleunigt die Implementierung.

Mit attraktiven Incentives und gezielten On-Demand-Schulungen zu HPE-spezifischen Inhalten steigert das Programm die Markenbindung, vermittelt den Sales-Teams die nötigen Kenntnisse, um erfolgreich zu verkaufen, und motiviert sie, Produkte und Services von HPE zu vertreiben. Ergänzt wird dies durch kontinuierliche Supportservices und von Aximpro. Das Livesystem wird im Rahmen eines SaaS-Subskriptionsmodells angeboten.



FULL-SERVICE- WACHSTUMSSUPPORT

Mit der maßgeschneiderten Lösung von Aximpro kann HPE alle Aspekte seiner Incentive-Programme über die Weboberfläche steuern und verwalten. Sie unterstützt HPE dabei mögliche Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten zu identifizieren. Einkünfte aus Incentives werden als Bonuspunkte gutgeschrieben, die jeweils pro Partner vergeben werden.

Die Lösung bietet mehr als herkömmliche Kommunikations-, Schulungs- und Bonusauszahlungs-Tools. HPE profitiert zusätzlich von der großen Bandbreite an Business-Tools und -Services, die Aximpro seinen Kunden von Beginn an zur Verfügung stellt. Dadurch konnte HPE die Zeit und das Geld sparen, die es gekostet hätte, all diese Leistungen intern zu organisieren.

HPE benötigte ein multilinguales System, das für unterschiedliche Länder angepasst werden konnte – eine Anforderung, die Aximpro aufgrund seiner großen Erfahrung in diesem Bereich problemlos erfüllen konnte. Aximpro vereinfacht einige potenziell komplizierte Aufgaben, wie die Ausgabe von Kreditkarten oder das Steuerreporting für bestimmte Länder. Zudem konnte das Unternehmen sicher sein, dass die Engage & Grow-Lösung innerhalb des vereinbarten Zeit- und Budgetrahmens starten würde. Jeder einzelne Sales-Mitarbeiter erhält seine eigene Prepaid-MasterCard entsprechend dem HPE Branding. Der Partner kann alle Zahlungen auf die Karte selbst verwalten und muss sich keine Gedanken über steuerliche und rechtliche Aspekte in den jeweiligen Ländern machen, da Aximpro ihn hier professionell unterstützt.





PROZESS

Zunächst sprach Aximpro mit HPE über dessen Erwartungen und stellte individuelle Ansätze vor. Im Rahmen dieser intensiven Beratung konnte Aximpro wichtige Details der bestehenden Interaktion zwischen HPE und seinen Partnern kennenlernen und gemeinsam mit HPE analysieren, welche Ziele erreicht werden sollten. Darauf aufbauend erarbeitete Aximpro eine passende Lösung.

Zudem kümmerte sich Aximpro auch um rechtliche und steuerliche Aspekte, die Übersetzung und die benutzerdefinierte Programmierung, um HPE die benötigten Module und Anpassungen zur Verfügung zu stellen.

ERGEBNISSE

HPE konnte ein wesentlich schnelleres Wachstum bei Resellern beobachten, die sich am Programm beteiligten – im Gegensatz zu denen, die nicht daran teilnahmen. HPE ist von den Ergebnissen begeistert und sieht die Lösung auf Basis von Aximpros Channel-Value®-Technologie als wertvollen Beitrag, um sein kontinuierliches, nachhaltiges Wachstum zu sichern.

Das gesamte Projekt wurde innerhalb von nur drei Monaten implementiert. Das System ist sicher auf den Servern von Aximpro gehostet und das Livesystem lässt sich jederzeit auf einfache Weise an zusätzliche Anforderungen anpassen.

„ALS ECHTER EXPERTE FÜR WACHSTUM UND MARKENBINDUNG WAR AXIMPRO IN DER LAGE, DEN GESAMTEN PROZESS FÜR UNS ZU KOORDINIEREN. HÄTTEN WIR DAS ALLES SELBST MACHEN MÜSSEN, HÄTTE UNS DAS ZU VIEL ZEIT UND GELD GEKOSTET. DIE LÖSUNG VON AXIMPRO HAT DAS GESAMTE PROJEKT UM EIN VIELFACHES VEREINFACHT.“



SIE MÖCHTEN WISSEN, WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN?

Bringen Sie die Dinge ins Rollen – kontaktieren Sie uns.

JETZT TERMIN VEREINBAREN