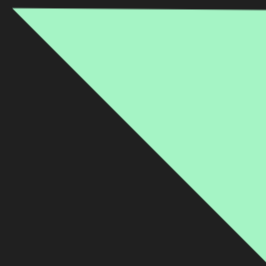
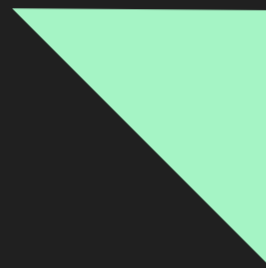


AXIMPRO



USE CASE

INGRAM MICRO „FLY HIGHER“ CISCO-PROGRAMM

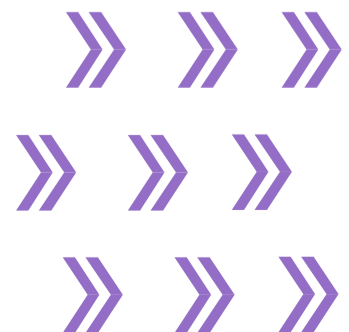


CISCO-PROGRAMM

INGRAM MICRO „FLY HIGHER“

Ingram Micro wollte die Verkäufe von Cisco-Produkten durch bestehende Partner steigern und suchte nach einem Gesamtlösungsanbieter. Ingram Micro war mit Aximpro Fachkenntnis beim Aufstellen gezielter Wachstumsstrategien vertraut und bat Aximpro, eine Lösung zu schaffen, die innerhalb von sechs Monaten bis zum Ende des von Cisco definierten Geschäftsjahres messbare Ergebnisse zeigen würde. Dies wurde durch die ChannelValue®-basierte Plattform „Fly Higher“ erreicht. Ingram Micro konnte einen erfolgreichen Flug genießen: Das Unternehmen hatte in dem definierten Zeitraum alle Cisco-Zielvorgaben übertroffen.

Einer von Ingram Micros wichtigsten Hersteller-Partnern ist Cisco, aber es zeichnete sich ab, dass die Fachhändler-Umsatzzahlen bei drei unterschiedlichen Fachhändlerkategorien verbessert werden konnten. Und zwar jene, bei denen Spielraum für klassisches Upselling vorhanden war, da sie bereits Produkte aus einer bestimmten Kategorie verkauften, jedoch nicht aus einer anderen. Außerdem gab es „schlafende“ Kunden, die in der Vergangenheit Cisco-Produkte über Ingram Micro gekauft hatten, jedoch nicht innerhalb der letzten sechs Monate. Weiterhin wurden Kunden identifiziert, die ermutigt werden konnten, Produkte in einer bestimmten Produktgruppe zu verkaufen.



DIE LÖSUNG



Ingram Micro wollte in Zusammenarbeit mit Cisco die Verkäufe in diesen Fachhändlergruppen steigern und innerhalb von sechs Monaten nach Beginn des Programms messbare Ergebnisse erzielen. Sie benötigten eine Plattform, über die Fachhändler Produktinformationen erhalten können, die Motivation und Identifikation mit der Marke steigert und die Anreize für den Verkauf von Cisco-Produkten besonders über Ingram Micro gibt.

KICK-OFF

Der gesamte Prozess begann mit einer Beratung durch Aximpro, bei der die Möglichkeiten zur Förderung der Umsatzsteigerung unter den Wiederverkaufspartnern im Detail besprochen und ein effektiver Ansatz beschlossen wurde.

Die Fly Higher-Plattform wurde als Ergänzung zu Ciscos bestehender Fly Higher-Kampagne basierend auf der Aximpro ChannelValue®-Software erstellt. Sie wurde konzipiert, um Ingram Micros Verkäufe von Cisco-Produkten in den drei unterschiedlichen Fachhändlerkategorien zu steigern und hatte drei Hauptziele: Up- und Cross-Selling von Produkten in neuen Kategorien, die Reaktivierung ruhender Kunden und den gezielten Verkauf einer bestimmten Produktlinie.

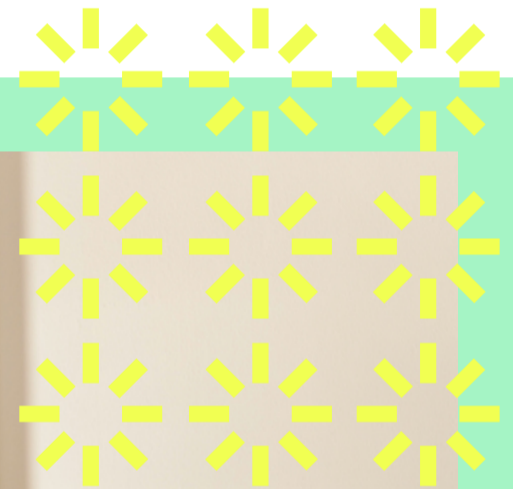
Fachhändler hatten Zugriff auf eine vollständig angepasste Version von ChannelValue® mit dem Design von Fly Higher.

PROZESS

In enger Absprache mit Ingram Micro entwickelte Aximpro eine passende Strategie, um ihre verschiedenen Ziele zu erreichen und definierte anschließend die entsprechenden Funktionen des Portals und die Logik des Bonus-Programms. Aximpro nutzte die Channel-Value®-Software, um eine eigene Webseite mit Look & Feel von Ingram Micro und Cisco zu erstellen.

Um die Verwaltung einfach zu halten und die Treue zu Ingram Micro als bevorzugten Cisco-Fachhändler zu stärken, sollte das gewählte Bonus-Programm nicht auf Bonuspunkten oder zusätzlichen Prämien aufbauen, sondern auf Gutschriften, die von zukünftigen Rechnungen für Käufe von Ingram Micro abgezogen würden. Aximpro war für die Verwaltung der Incentives verantwortlich sowie die Reportauswertung und Übermittlung der daraus resultierenden Ergebnisse an Ingram Micro. Darüber hinaus bot es die Möglichkeit als Informationsquelle zu dienen und Zugriff auf Marketingmaterial, Online-Schulungen, Webinare und andere Ressourcen von Ingram Micro zu ermöglichen. Die Einladungs-, Kommunikations- und Reporting-Module waren völlig auf Ingram Micros Bedürfnisse abgestimmt.

Darüber hinaus unterstützte Aximpro Ingram Micro bei der Überprüfung bestehender Vereinbarungen und bei der Erstellung der Geschäftsbedingungen des Belohnungsprogramms. Die Integration der Wechselkurse ermöglichte die Abwicklung von Transaktionen mit mehreren Währungen mithilfe von USD als Basiswährung.





ERGEBNISSE

Das Projekt verlief genau nach Zeitplan, d. h. das Bonus-Programm lief sechs Monate, von Januar bis Ende Juni. Die Einrichtungs- und On-Boarding-Periode im Vorfeld dauerte nur drei Monate.

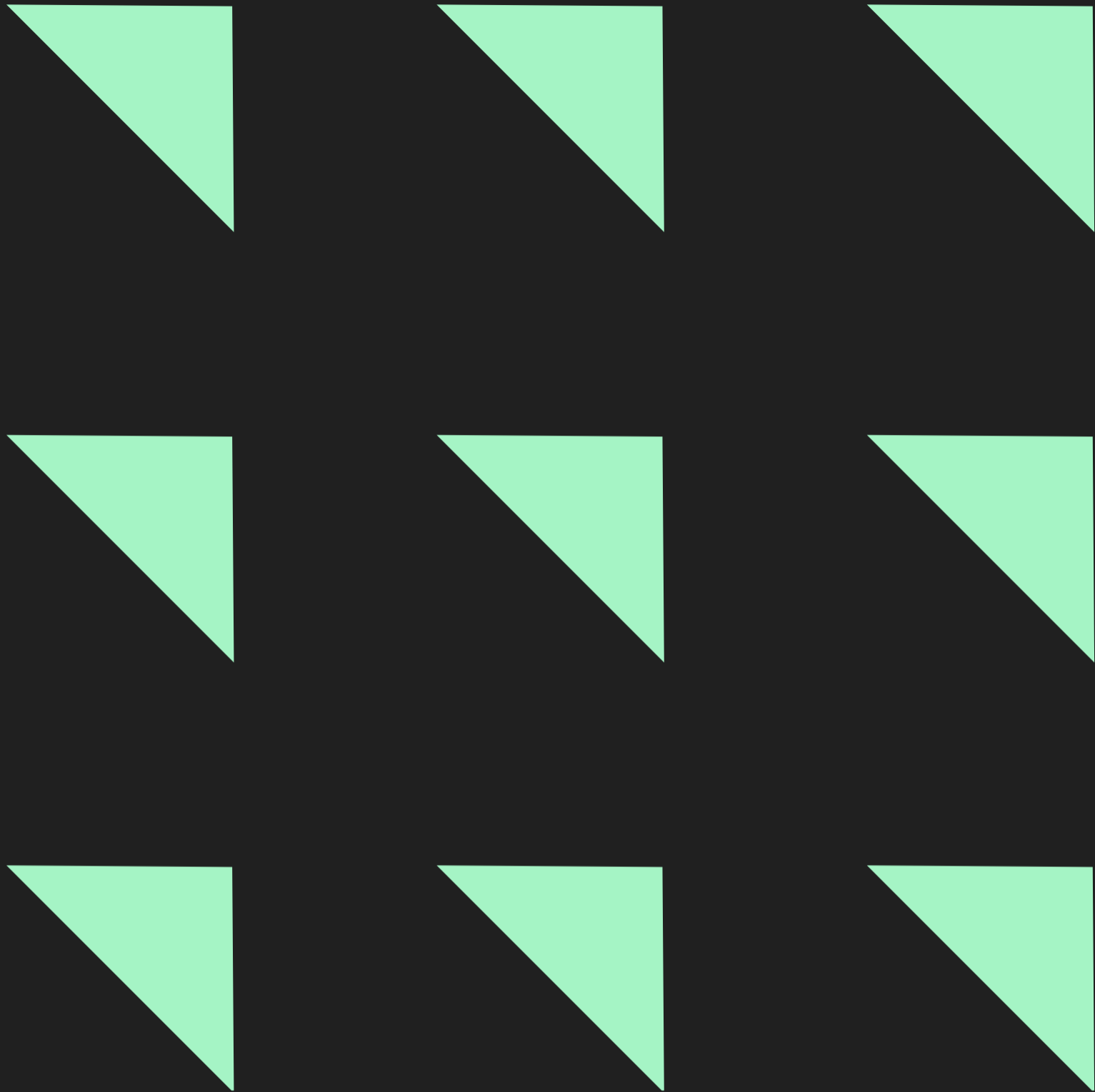
Nach dem problemlosen Ablauf des Projekts war Ingram Micro erfreut, alle Zielvorgaben von Cisco erfüllt zu haben. Die Fachhändler erzielten in den neuen Produktkategorien besonders gute Verkaufszahlen, während das Projekt insgesamt dazu beigetragen hat, das Engagement der Fachhändler für Ingram Micro zu steigern, wie von zunehmenden Bestellvolumen und Interaktionen mit dem Unternehmen belegt wird.

ERGEBNISSE

Die Kommunikation zwischen Fachhändlern und Ingram Micro wurde insgesamt sehr positiv bewertet. Über das Kommunikationsmodul versandte Newsletter erreichten eine sehr gute Öffnungsquote von 35–40 %. Dies steigerte zusätzlich das Engagement der Fachhändler für Ingram Micro und gewährte ihnen Zugriff auf das nötige Wissen, um die Verkäufe weiter anzukurbeln.

Die Kosten für das Projekt wurden auf SaaS-Basis in Rechnung gestellt und Ingram Micro hatte die Flexibilität, das Projekt dank Aximpros flexiblem Preismodell jederzeit zu wiederholen, zu verlängern oder zu erweitern.

„BONUS-PROGRAMME SIND ZIEMLICH UMFANGREICH UND ERFORDERN EINE MENGE ARBEIT. AXIMPROS HILFE HAT DEN PROZESS VEREINFACHT UND ES UNS ERMÖGLICHT, DIE RICHTIGEN PARTNER ZU IDENTIFIZIEREN UND AN BORD ZU HOLEN.“



SIE MÖCHTEN WISSEN, WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN?

Bringen Sie die Dinge ins Rollen – kontaktieren Sie uns.

JETZT TERMIN VEREINBAREN