

Bitrix startet Lead Distribution-Programm für Partner

IT-Reseller, Berater und Systemintegratoren erhalten Kontakte potenzieller Kunden für Bitrix Intranet Portal

Bitrix, Anbieter von Enterprise-2.0-Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen, hat eine Initiative zur Unterstützung bestehender und neuer Channel-Partner gestartet. Das Unternehmen gibt qualifizierte Kundenkontakte an die Partner weiter, um den Vor-Ort-Support für Kunden von Bitrix Intranet Portal zu optimieren.

Die Vertriebsabteilung von Bitrix stellt den Erstkontakt mit Interessenten her, um deren Anforderungen und Bedürfnisse zu verstehen. Sobald dieser Qualifizierungsprozess abgeschlossen ist, wird der Kunde an den zuständigen Reseller weitergeleitet. Um diesen Prozess zu verbessern sowie bestehende und neue Partner einzubinden, hat Bitrix das Lead Distribution-Programm ins Leben gerufen.

Channel-Partner, die daran teilnehmen möchten, können sich unter <http://www.bitrixsoft.com/partners/leadsforwarding.php> anmelden. Sie erhalten die wichtigsten Informationen zum Bitrix Intranet Portal in einem kostenlosen 45-minütigen Webinar. Datum und Uhrzeit werden dabei individuell mit dem Partner festgelegt. Zur weiteren Unterstützung bietet Bitrix einen Reseller-Discount von 45 Prozent auf die erste Bestellung über den Distributionspartner ISP*D. Damit vergütet das Unternehmen den Aufwand der Channel-Partner zum Kennenlernen des Bitrix Intranet Portal.

Vorteile für alle Beteiligten

„Dieses neue Angebot passt perfekt zu unserer indirekten Vertriebsstrategie. Von der Weiterleitung der Kontakte profitieren alle Beteiligten: Kunden, Channel-Partner und Bitrix“, sagt Nikolay Vasiliev, International Distribution Director bei Bitrix.

„Bitrix besitzt bereits zahlreiche qualifizierte Kontakte und die Anzahl wird ständig erhöht. Wir nutzen vielfältige Instrumente, um das Interesse zu steigern, zum Beispiel Demo-Downloads, Soforttests in virtueller Umgebung, White Paper und Hintergrundinformationen, Werbung und die Präsenz bei wichtigen Veranstaltungen“, so Denis Zenkin, Marketing Director bei Bitrix.

Den meisten Kunden ist der Support äußerst wichtig. Dazu zählt die Verfügbarkeit eines Partners in erreichbarer Nähe. Daher richten sie sich häufig an den Hersteller des Produkts, um entsprechende Kontakte zu erhalten. Reseller profitieren ihrerseits von einfach erhaltenen Geschäftsmöglichkeiten ohne großen Marketingaufwand. Sie können damit ihr Business erweitern und bestehende Beziehungen ausbauen.

Das Lead Distribution-Programm ergänzt das attraktive Partnerangebot, mit dem Bitrix seine Vertriebspartner unterstützt. So erhalten zum Beispiel Bitrix Gold Certified Partner zehn Prozent ihres Nettoumsatzes von Bitrix zurückerstattet, um damit bis zu 50 Prozent ihrer Marketingausgaben für Bitrix-Produkte zu decken. Mehr Informationen finden interessierte Händler unter <http://www.bitrix.de/partners/program.php>.