

bb-net baut Partnerprogramm aus

Mit einem neuen Serviceprogramm und einer auf verschiedenen Kundengruppen abgestimmten Marketingkampagne baut tecXL seine Unterstützung für Fachhandelspartner aus. Neben der Einführung von Windows 10 soll ihnen damit vor allem der Verkauf von Dienstleistungen erleichtert werden.

Lars Bube

Der Refurbisher bb-net baut das Partnerprogramm seiner 2011 für den Fachhandel ins Leben gerufenen Eigenmarke tecXL weiter aus. Ab sofort können die bereits mehr als 400 Partner, von denen die meisten ein eigenes Ladengeschäft führen, ihren Kunden das zentral konzipierte Serviceprogramm »tecXL Service« anbieten. Dazu gehören diverse Dienstleistungen wie etwa ein

Upgrade-Service auf Windows 10 inklusive Überprüfung der Systemkonfiguration, Sicherung der Daten und Anwendungen, Installation und Registrierung des Updates sowie Anpassung und Prüfung der Endinstallation zum Festpreis.

Plakate für den POS

Da die von tecXL überholten Business-Rechner von Dell, Fujitsu, HP und Lenovo mit Windows 7 und 8.1 zum kostenlosen Upgrade auf das neue Windows 10 berechtigt sind, gibt es den Upgrade-Service bei Neukäufen für die Kunden schon ab 29 Euro. tecXL unterstützt die Händler dabei unter anderem mit einem Handout, das die wichtigsten Fakten zum Upgrade für den Partner zusammenfasst und typische Fragen der Kunden

samt der passenden Antworten rund um den Umstieg auf Windows 10 bietet. Damit einhergehend baut bb-net auch die Marketing-Unterstützung für seine tecXL-Partner zur Ladengestaltung weiter aus. So gibt es ab sofort beispielsweise sechs neue Plakate, mit denen die Fachhändler am POS gezielt einzelne Kundengruppen wie Geschäftsleute, Studenten, Familien, Schulanfänger, Senioren oder auch umweltbewusste Mitbürger ansprechen können.

»Die neue Kampagne hat den Anspruch, die Marke tecXL und unser Versprechen »Technik wie neu« für alle Zielgruppen erlebbar zu machen«, erklärt Michael Bleicher, Inhaber und Geschäftsführer der bb-net media GmbH. »Dabei sprechen wir jetzt nicht mehr so sehr darüber, was tecXL ist, sondern für wen es ist.«

Zusätzlich gibt es diverse weitere Materialien zur Aufwertung der Läden und Schaufenster wie zwei Imageplakate und drei weitere Plakatmotive. Als Highlight können die tecXL-Partner ihren Kunden künftig jeden Kalendermonat spezielle Monatsangebote anbieten, die bb-net für sie samt dazu passender Marketingunterstützung wie Angebotsplakaten und der Bewerbung in Sozialen Medien und im Partnerfinder auf der tecXL-Webseite schnürt. Im Oktober gibt es beispielsweise rechtzeitig zum Beginn des Wintersemesters 2015/2016 zwei Notebooks inklusive Zubehör.

Für die Zukunft plant bb-net darüber hinaus einen weiteren Ausbau des neuen tecXL-Service und der Marketing-Unterstützung. Im Rahmen des Servicekonzepts sollen den Fachhändlern dann nach und nach Hilfestellungen für die gän-



Fotos: bb-net

Werbeplakate sind Teil der bb-net-Marketingunterstützung

gigsten Fragen, Probleme und Fehler, die im Servicealltag rund um PCs und Notebooks auftauchen, an die Hand gegeben werden. Neben passenden Fragen zur Problemerkennung an die Kunden will der Anbieter seinen Partnern dabei mit konkreten Anleitungen zur Problemlösung zur Seite stehen. Fachhändler erhalten zudem passendes Marketingmaterial für die Serviceoffensive ihres Geschäfts. ■

www.bb-net.de