

Fixpreis – Fixfertig: *Der einfache Weg zur ganzheitlichen Lösung*

Lieferanten von Hard- und Software werden grundsätzlich damit konfrontiert, ihre gute Lösung auf ein unsicheres Fundament (Verkabelung, Netzwerkkomponenten) bauen zu müssen. Dabei weiss jeder erfahrene Praktiker: Es wäre *zu* banal, die Funktionsfähigkeit eines Netzwerks auf ein absolutes „läuft“ oder „läuft nicht“ zu reduzieren. Die praxisbezogene Geschwindigkeit und die Antwortzeiten unter Last hängen von vielen Faktoren ab und sind nun mal relativ!

motivation / grundsatz

- ✓ Sie wollen ein stabiles Fundament, auf dem Ihre gute Lösung aufsetzt.
Ihr Kunde eigentlich auch.
- ✓ Sie wollen ungerechtfertigte Schuldzuweisungen im Störfall vermeiden.
Ihr Kunde eigentlich auch.
- ✓ Sie wollen mit der Verkabelung am liebsten nichts zu tun haben.
Ihr Kunde eigentlich auch nicht.

gelegenheit

- ✓ Die Verkabelung eines Kunden genügt modernen Anforderungen nicht mehr.
- ✓ Ein Kunde zügelt. (Neuinstallation oder Qualitätssicherung einer vorhandenen UKV)
- ✓ Sie wollen im Rahmen einer Akquisition Verantwortungsbewusstsein zeigen.
- ✓ Ein Kundennetzwerk weist Störungen auf oder verursacht solche.

besonderes

- ✓ Mit Fixpreis – Fixfertig sind Angebot und Ablauf für alle extrem einfach.
(Degressive Preistabelle nach Anzahl Anschlüssen für jede Komplettlösung.)
- ✓ Keine Überraschungen: Sie wissen genau, was Sie vor Ort erwartet.
(Beschriftung, Qualität, 5 Jahre Garantie, Anschlusskabel gesteckt.)
- ✓ Partnerschaftlich geregelte Beziehung mit klaren Zuständigkeiten.
(Keine Konkurrenzsituation gegenüber gemeinsamen Kunden.)
- ✓ Geographisches Einsatzgebiet: Ganze Deutsch-Schweiz
(Wo immer Ihr Kunde zuhause ist: Wir bedienen ihn.)

zusatznutzen

- ✓ Sie beweisen Kompetenz und Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung gegenüber Ihrem (potentiellen) Kunden. Dieser Aspekt spricht im Mitbewerber-Vergleich klar für Sie: Eine „Funktionsgarantie über die gesamte EDV-Anlage inklusive alle damit zusammenhängenden Teile des Netzwerks“ ist ein echtes Plus für den Kunden und ein zusätzliches Argument, Ihnen den Zuschlag zu geben.