

Uso de Exclusive Global Services para aumentar las oportunidades empresariales



Exclusive Global Services proporciona a sus socios su amplia experiencia en forma de servicios de marca blanca que comprenden desde la gestión de proyectos hasta el servicio técnico in situ y la formación acreditada. Gracias a esta experiencia, Exclusive aumenta notablemente la eficiencia operativa y el margen de beneficio, lo cual se traduce en oportunidades infinitas

Cómo identificar oportunidades para cerrar grandes contratos y aumentar el nivel de ingresos recurrentes:

PIENSE A LO GRANDE

Situación del cliente: carece de recursos para implementar tecnología en su red internacional

Situación de su empresa: solamente puede satisfacer necesidades a nivel local

La oportunidad: envío sencillo de proyectos globales (DDP), asistencia a la instalación y administración in situ en más de 100 países

Resultado: contratos de gran tamaño para dar a conocer nuevas tecnologías

AMPLÍE LOS CONTRATOS ACTUALES

Situación del cliente: la expansión empresarial y el cambio de prioridades conlleva la búsqueda de nuevos socios de IT que aporten valor añadido

Situación de su empresa: posicionar sus propios servicios técnicos a nivel mundial resulta demasiado complicado y costoso, y además falta de credibilidad

La oportunidad: venta de servicios y asistencia profesionales a nivel mundial bajo su propia marca

Resultado: ampliación del negocio con clientes que ya confían en su empresa

NO DEJE DE LADO A SUS CLIENTES

Situación del cliente: no quiere trabajar con un contrato de asistencia diferente para cada proveedor, y busca la mayor cobertura al mejor precio

Situación de su empresa: no dispone de suficiente cobertura de asistencia

La oportunidad: oferta de servicios SLA atractivos, 24x7 y a nivel mundial, además de asistencia L1/L2 mundial para los principales fabricantes

Resultado: mayores ingresos recurrentes con clientes actuales y nuevos

NO PIERDA ESTA OPORTUNIDAD

MANTÉNGASE POR DELANTE DE SUS COMPETIDORES



Paso 1 – Identificación de oportunidades para Global Services

- Asegúrese de contar con toda la información sobre los servicios y su cobertura (póngase en contacto con su equipo local de Exclusive Networks)
- Hable con sus clientes sobre los servicios que requieren a nivel mundial
- Cuente con el apoyo de Exclusive en el proceso de preventa



Paso 2 – Identificación de clientes potenciales

- Estudie los sectores clave con sitios distribuidos de venta al por menor, dpto. financiero y fabricación
- Diríjase a aquellos clientes actuales que sean filiales de corporaciones mundiales
- Busque clientes que deseen renovar sus contratos de servicio/asistencia
- Aproveche los recursos de Exclusive durante el proceso de venta (somos la prolongación de SU propio equipo)



Paso 3 – Incremento de ventas y aumento de su reputación gracias a Global Services

- Apueste por proyectos más grandes con clientes más grandes para renovar o impulsar nueva tecnología
- Complemente o renueve al instante los servicios actuales bajo su propia marca
- Comunique al mercado su credibilidad y sus éxitos gracias a Global Services
- Desarrolle ingresos más recurrentes y relaciones con sus clientes sólidas y estratégicas

