

Partnerprogramm von coM.sat noch attraktiver: Monatliche Rabattaktionen für den Fachhandel

24.07.2007, 15:57 | Medien & Telekommunikation

Pressemitteilung von: *coM.sat GmbH Kommunikationssysteme Viernheim*

Presseagentur: *saalto Agentur & Redaktion GmbH Karlsruhe*



coM.sat GmbH Kommunikationssysteme aus Viernheim - qualitativer deutscher Marktführer für GSM-Gateways

Viernheim, 24. Juli 2007 - Das bestehende Leistungspartner-Programm der coM.sat GmbH Kommunikationssysteme aus Viernheim, Hersteller von GSM-Gateways, ist während der Sommerzeit durch regelmäßige Monatsaktionen erweitert worden. Seit Juni haben damit Fachhändler die Möglichkeit, über die bereits vorhandenen attraktiven Partnerkonditionen hinaus ihre Angebotspalette günstig zu optimieren. Die ausgeklügelten Aktionen richten sich sowohl gezielt an alle bestehenden Teilnehmer des Leistungspartner-Programms, als auch an alle Interessenten.

Die im Juni stattgefundene Rabattaktion, über die beim Kauf eines VPBX-fähigen coM.sat Gateways eine Virtual PBX-Lizenz im Wert von EVP 199,- Euro (netto) kostenlos mitgeliefert wurde, hatte mit einer Responserate von über 20 Prozent einen so durchschlagenden Erfolg, dass sich coM.sat dazu entschloss, die Aktionen auf die kommenden Monate zu verlängern. So erhalten Fachhändler aktuell im Juli beim Kauf eines coM.sat Analog AX Plus einen Nachlass von zehn Prozent auf den Nettowarenwert ihrer Folgebestellung.

Für den August plant coM.sat ein Sommer-Spezial der besonderen Art: Auf jede Produktbestellung wird eine Generalrabattierung von weiteren fünf Prozent gewährt. Ausgenommen sind hierbei lediglich Software, Zubehör, Fracht- und Versandkosten sowie Aktionspreise und Geräte, die bereits zu Sonderkonditionen angeboten werden.

Darüber hinaus bietet das Leistungspartner-Programm von coM.sat eine Vielfalt an attraktiven Konditionen und individueller Unterstützung. Es umfasst neben einer großzügig gestaffelten Rabattierung eine breite Service- und Supportpalette, die den Partner umfassend unterstützt. „Plant ein aktiver Händler beispielsweise eine Anzeigenschaltung in einer Fachzeitschrift, so können wir ihn sowohl finanziell als auch inhaltlich und mit unserem Know-how unterstützen“, so Peter Cappelletti, Vertriebsleiter bei coM.sat. „Bei einer WKZ-fähigen Anzeige erhält er einen Zuschuss von bis zu 50 Prozent.“

Die jeweiligen Aktionen stehen den Händlern im Internet neben den aktuellen Preislisten im Login-Bereich unter www.comsat.de zur Verfügung und können bereits direkt über den Online-Shop genutzt werden. Weitere Auskünfte zum Partnerprogramm sowie zu den Monatsaktionen erhalten Sie unter der Vanity-Nummer 0180-3-ROUTER sowie per Mail an p.cappelletti@comsat.de

Über das coM.sat-Partnerprogramm

Die Leistungspartner von coM.sat werden in drei Kompetenzstufen eingeteilt, in Silber-, Gold- und Platin-Partner. Bereits ab der ersten Stufe kommen diese in den Genuss vertriebsunterstützender Vorteile: Neben Zuschüssen von Werbekosten beziehungsweise finanzieller Unterstützung bei Projektgeschäften und Werbeaktionen ist die direkte Vermittlung von Kundenanfragen oder Ausschreibungen bundesweit oder in direkter Nähe ein unschlagbares Argument

für die Entscheidung zum Leistungspartner-Programm. Aber auch die Try-and-Buy-Option für seine Kunden bis zu 90 Tagen ermöglicht dem Partner ein Höchstmaß an kundenaffinen Serviceleistungen. Dieser Service wird von coM.sat durch die kostenlose Ermittlung des für den Kunden optimalen Mobilfunktarifs und Tarifempfehlungen bei Projektgeschäften komplettiert. Außerdem vermittelt coM.sat bei Bedarf sehr attraktive Mobilfunkrahmenverträge zu äußerst günstigen Sonderkonditionen, die den Kunden einen schnellen ROI (Return of Invest) ermöglichen.

Des Weiteren versorgt coM.sat seine Partner durch die Bereitstellung von elektronischen Werbemitteln in Form von Flyern, Datenblättern und Ähnlichem, die bei den Gold- und Platinpartnern sogar mit deren eigenem Firmeneindruck versehen werden können. Auf diesen beiden Kompetenzstufen können sich die Partner als Beta-Tester vor oder während der Einführung der Produkte eingehend von deren Qualität und der Funktionsweise überzeugen. coM.sat unterstützt seine Platinpartner darüber hinaus durch den Support beim Kunden „vor Ort“ sowie durch verkaufsfördernde Maßnahmen bei firmeneigenen Hausmessen.

An sieben Tagen pro Woche und 24 Stunden täglich sind durch den Partnerlogin über den Webshop Onlinebestellungen möglich. Gleichzeitig kann sowohl die Technik- als auch die Premium-Helpline für Leistungspartner zu erweiterten Erreichbarkeitszeiten genutzt werden. Mitglieder aller Kompetenzstufen werden ins Verzeichnis der coM.sat-Website als „zertifizierte coM.sat-Partner“ aufgenommen. coM.sat-Leistungspartner erhalten, in Abhängigkeit ihres Partnerstatus, besondere Rabatte und verlängerte Zahlungsziele.

Portrait

Über coM.sat

Die inhabergeführte coM.sat GmbH Kommunikationssysteme mit Hauptsitz in Viernheim ist ein führender deutscher Hersteller qualitativ hochwertiger GSM-Mobilfunk-Anwendungen. Als Spezialist für GSM-Gateways entwickelte sich coM.sat vom reinen Hersteller zum serviceorientierten Lösungsanbieter im Bereich der betrieblichen Kommunikationsoptimierung.

Die Produktpalette von coM.sat umfasst überwiegend unterschiedliche Größen an GSM-Gateways für ISDN (PRI/BRI), IP (Internet Protocol)- und Analog-Zugänge.

Das Portfolio wird durch weitere qualitativ hochwertige und sinnvoll aufeinander abgestimmte GSM-Anwendungen ergänzt.

Die Vertragshersteller der coM.sat-Produkte sind ausschließlich nach Qualitätsnormen zertifiziert (ISO 9001:2000 und ISO 14000).

Eingebettet in eine kompakte innere Organisation und einen leistungsstarken Service ist die Angebotspalette von coM.sat stark auf die Kundenwünsche und -anforderungen ausgerichtet.

coM.sat ist im Bereich GSM-Gateways qualitativer deutscher Marktführer. Zusammen mit den Vertretungen und Vertriebspartnerschaften in 20 Ländern konnten seit der Gründung weltweit insgesamt 30.000 Systeme installiert werden.