



SYSTEMTECHNIK GmbH
Referenzkundenprogramm



Sie haben eine Lösung von SYSTEMTECHNIK im Einsatz und verfügen über tiefgehende Erfahrungen sowohl in der Einführung als auch im Produktivbetrieb. Und Sie wollen dieses Wissen an andere Kunden und Interessenten von SYSTEMTECHNIK weitergeben. Die Teilnahme am SYSTEMTECHNIK Referenzkundenprogramm macht es Ihnen möglich.

Nutzen Sie die Chance und präsentieren Sie Ihr Unternehmen als innovativ und führend in Sachen Informationstechnologie. Die Vorteile liegen auf der Hand: Sie steigern Ihren Bekanntheitsgrad und geben dem Image Ihres Unternehmens einen Schub. Außerdem können Sie viele neue und interessante Kontakte knüpfen sowie Ihren Projekterfolg in der internen und externen Kommunikation vermarkten.

Das Programm umfasst eine Reihe interessanter Referenzaktivitäten. Ihr Aufwand für eine Teilnahme ist gering. Per Fragebogen erheben wir die Eckdaten Ihres Projekts und stimmen alle Aktivitäten mit Ihnen ab. Es liegt ganz bei Ihnen, wann und wie oft Sie als Referenzkunde aktiv werden. Sind Sie interessiert und möchten mehr über das SYSTEMTECHNIK Referenzkundenprogramm erfahren? Weitere Informationen finden Sie in dieser Broschüre.

Wissen und Erfahrungen vor Ort austauschen

Der Besuch direkt beim Referenzkunden ist durch keine Informationsbroschüre ersetzbar. Denn dieser Termin vor Ort vermittelt den Interessenten ein praxisnahes Bild von der Funktionen einer SYSTEMTECHNIK Lösung. Ihre Kenntnisse aus erster Hand sowie Systemdemos in der Liveumgebung machen das möglich. Der Wissenstransfer findet in Form von Einzel- oder Gruppenbesuchen statt.

Machen Sie mit Interessenten eine Kurzreise durch Ihre SYSTEMTECHNIK Erfahrung und berichten Sie über einzelne Etappen Ihres Projektes:

- Wie war die Ausgangssituation?
- Was waren die Ziele?
- Wie verlief die Implementierung?
- Welche Herausforderungen waren dabei zu bewältigen?
- Welche Ergebnisse wurden erzielt?

Interessenten per Telefon oder Videokonferenz informieren

Viele Kunden und Interessenten einer SYSTEMTECHNIK-Lösung haben konkrete Fragen, die sie gerne ohne einen Vor-Ort-Besuch erörtern möchten. Ein Telefonat oder eine Videokonferenz bieten dazu die Möglichkeit. Als SYSTEMTECHNIK Anwender sind Sie ein gefragter Gesprächspartner. Und die Erfahrung zeigt: Für Referenzkunden ergeben sich oft neue Kontakte mit interessanten Perspektiven für die Zukunft.

Die eigenen Erfahrungen in Vorträgen präsentieren

Beiträge aus der Praxis sind eine tragende Säule der Veranstaltungen von SYSTEMTECHNIK. Als Gastreferent treffen Sie hier garantiert auf ein interessiertes Fachpublikum. Mit Ihrem Vortrag über den Einsatz von SYSTEMTECHNIK Lösungen leisten Sie einen wichtigen Beitrag zum Wissenstransfer.

Anwenderberichte zeigen alle Aspekte Ihres Projektes

Anwenderberichte sind professionelles Marketing zum Nulltarif. Für Referenzkunden hält sich der zeitliche Aufwand für Success Stories oder Anwenderberichte in Grenzen. Im persönlichen Gespräch entsteht der inhaltliche Bauplan für Artikel, die anschließend ausformuliert werden. Der Text lässt sich in Printmedien und im Internet veröffentlichen oder bei Veranstaltungen einsetzen. Natürlich steht er Referenzkunden auch für eigene Kommunikationszwecke zur Verfügung, zum Beispiel für Mitarbeiter- und Kundenzeitschriften oder den Dialog mit Kunden und Geschäftspartnern. Dazu erhalten die Teilnehmer auf Wunsch Druckexemplare von SYSTEMTECHNIK – selbstverständlich kostenlos.

Ihre Vorteile als Referenzkunde

- Sie positionieren Ihr Unternehmen als führend in puncto Informations-technologie. Mit Berichten in einschlägigen Medien steigern Sie Ihr Image und Ihren Bekanntheitsgrad.
- Sie können an Marketing- und PR-Aktivitäten teilnehmen und Ihr Projekt in der internen und externen Kommunikation erfolgreich darstellen.
- Sie führen einen konstruktiven Dialog und tauschen Erfahrungen mit Experten und Interessenten aus der ÖPNV und SPNV Branche aus.

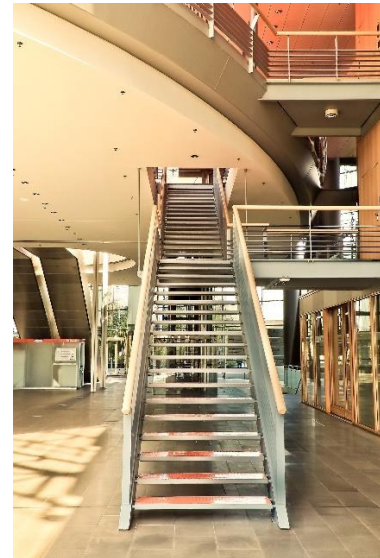
Möchten Sie mehr erfahren?

Haben wir Ihre Interesse am Referenzkundenprogramm der SYSTEMTECHNIK geweckt? Dann sprechen Sie doch bitte Ihren verantwortlichen Gebietsvertriebsleiter oder Ihre SYSTEMTECHNIK Projektleitung an.

Sie können sich aber auch gerne an die SYSTEMTECHNIK Zentrale wenden.

Vertrieb
vertrieb@systemtechnik-online.de

Zentrale
info@systemtechnik-online.de
Telefon +49 36 34 37020



SYSTEMTECHNIK GmbH

Wielandstraße 12

99610 Sömmerda

T +49 36 34 / 37 02 0

F +49 36 34 / 37 02 25

E vertrieb@systemtechnik-online.de