

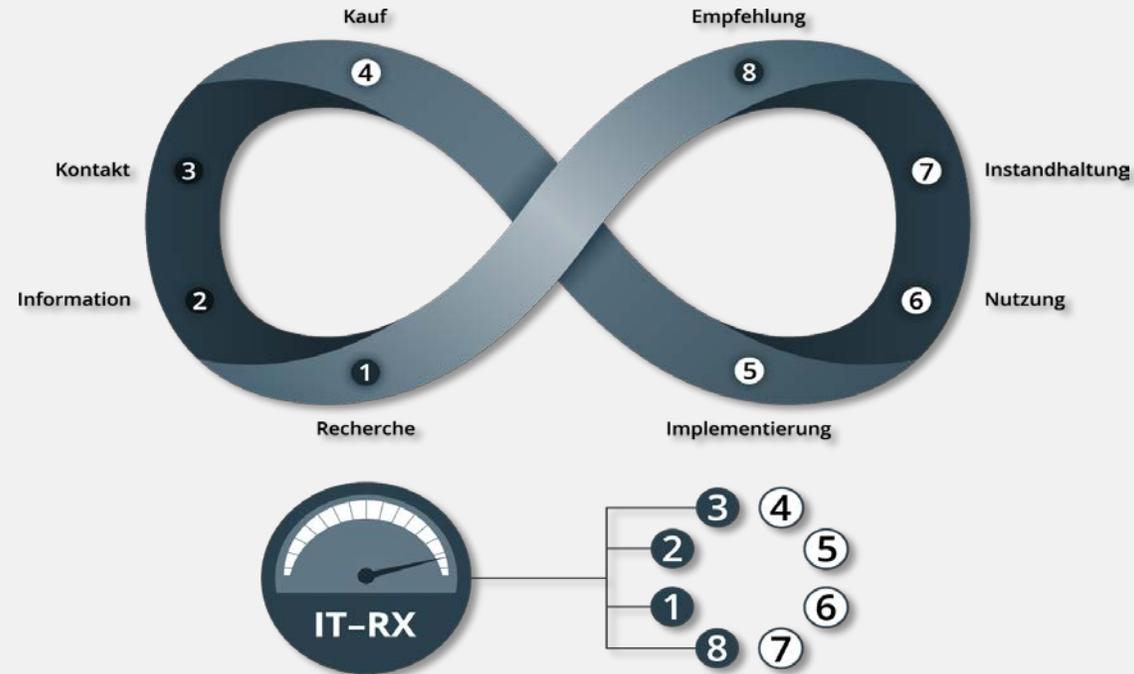
IT-RX Beratungspaket für IT-Partner

- damit sie dem digitalen Wandel Ihrer Kunden entsprechen -



Wir stärken Ihre Unternehmensperformance

Phasen des Kundeninvestitionsprozesses:



Der Kaufentscheidungsprozess der Kunden hat sich in den letzten Jahren sehr verändert.

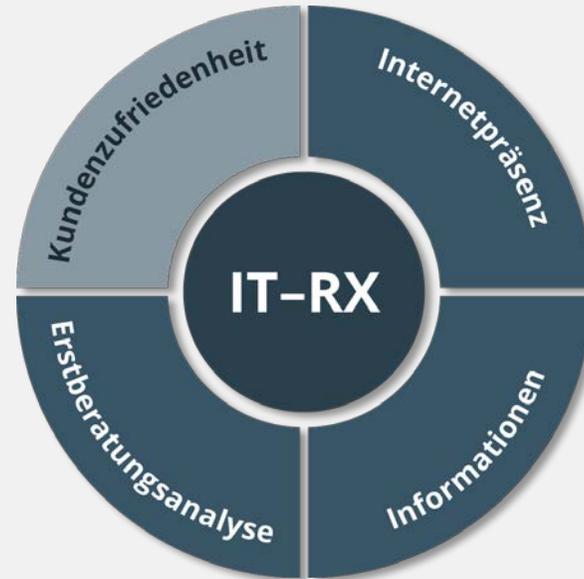
Viele IT-Partner scheiden bereits in der Recherchephase der Kunden aus, ohne dass sie das bemerken.

Der Weg bis zur B2B-Kaufentscheidung ist bereits zu etwa 60% abgeschlossen, wenn die erste Interaktion auf der Website eines IT-Dienstleisters erfolgt.

Mit der im IT-Markt anerkannten IT-RX Methodik analysieren wir, wie Ihr Unternehmen den Kundeninvestitionsprozess abdeckt, um dann die für ihre zukünftige Wettbewerbsfähigkeit notwendigen Anpassungen aufzuzeigen - und passgenaue Lösungen anzubieten.

Wir erhöhen nachhaltig Ihre Wettbewerbsfähigkeit

Die „IT-Reseller Experience (IT-RX) Methodik“



Mit Hilfe der im IT-Markt bekannten und anerkannten IT-RX Methodik wird der Reifegrad ihrer digitalen Transformation analysiert und bewertet.

Wir betrachten Sie aus der **Perspektive der Kunden** – so wie Kunden heutzutage eben einen IT-Partner bewerten und auswählen.

Hierbei spielen s.g. Kundenerlebnisse mit Ihrem Unternehmen eine entscheidende Rolle. Genau hier müssen Sie sich heutzutage besonders von ihren Marktbegleitern unterscheiden. Die Erkenntnisse aus der IT-RX Methodik helfen Ihnen **wettbewerbsfähig** zu bleiben und mehr **Neukunden** zu gewinnen.

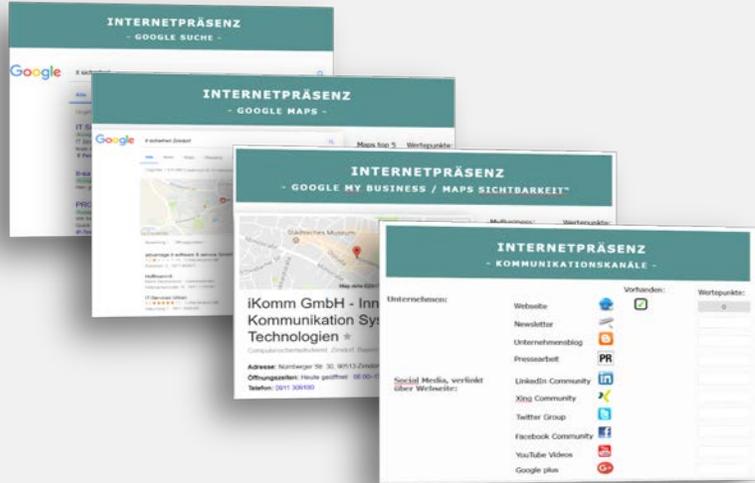
Die IT-RX Methodik analysiert folgende Bereiche:

- 1) Internetpräsenz
- 2) Informationen
- 3) Erstberatungsanalyse

Im Nachgang bieten wir Ihnen auch eine Messung der Kundenzufriedenheit (Stichproben) bei Ihren Kunden an.

Inhalte des IT-RX-Beratungspakets

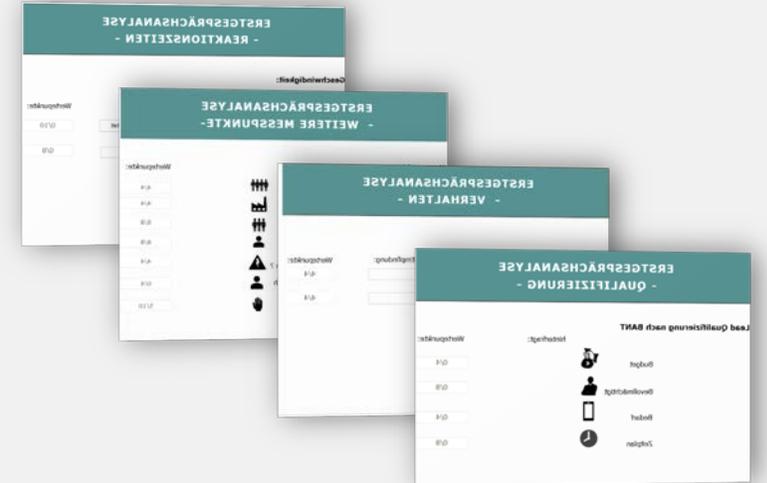
Internetpräsenz



Informationen



Erstberatungsanalyse



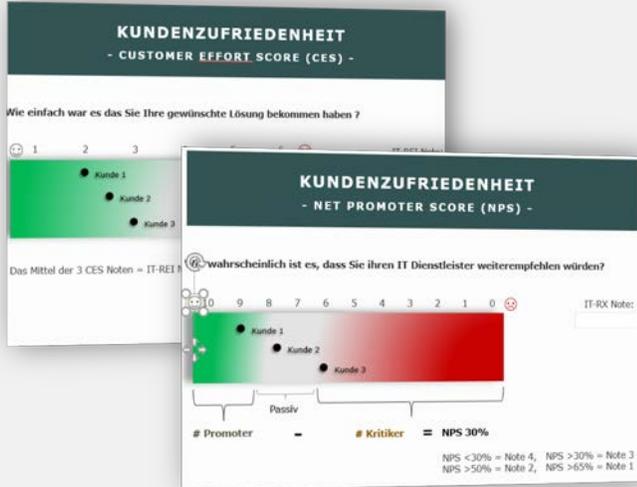
- Wer sind Ihre lokalen Marktbegleiter ?
- Wie oft werden Sie im Internet gefunden ?
- Unter „was“ werden Sie in Google gefunden ?
- Nutzen Sie alle Möglichkeiten in Google ?
- Welche Social-Media Kanäle nutzen Sie ?
- Was tun Sie, um für Kunden sichtbar zu sein ?

- Erfüllt Ihre Webseite den Ansprüchen der Kunden?
- Wie bewertet Google Ihre Webseite ?
- Welche Informationen finden Kunden im Internet über Ihr Unternehmen ?
- Wie stellen Sie Kunden Ihr Know-how dar ?
- Wie ist ihr Portfolio für den KMU-Markt ?

- Wie sind Ihre Reaktionszeiten bei einer Neukundenanfrage ?
- Wie funktioniert Ihr Kundenannahmeprozess ?
- Wie qualifizieren Sie Neukundenanfragen ?
- Sind Sie ein lokaler „key-player“ als IT-Partner in der Region ?

Inhalte des IT-RX-Beratungspakets

Kundenzufriedenheit



Vergleich zu lokalen Marktbegleitern



Gewinnung neuer Mitarbeiter



Kennen Sie Ihre Kundenzufriedenheit ?

Wir rufen drei Kunden an und fragen (verdeckt) nach. Dies ist keine repräsentative Umfrage, aber wir liefern Ihnen einen kleinen Indikator für die Kundenzufrieden Ihrer Bestandskunden.

Kennen Sie all Ihre lokalen, im Internet relevanten Marktbegleiter?

Wir erstellen Ihnen einen „high-level“ Vergleich: Ihr Unternehmen im Vergleich mit zwei Marktbegleitern Ihrer Wahl (aus der Region)

- Was tun Sie, um neue Mitarbeiter zu gewinnen?
- Was machen Sie, um Ihr Unternehmen attraktiv für neue Mitarbeiter zu machen?
- Sie kennen die Kundenrezensionen von Ihrem Unternehmen?

IT-Fachpresse



IT-Partner

>> Der IT-RX hat unser Unternehmen sehr gut analysiert und uns die Kundensicht vor Augen geführt.
Bastian Neubarth, Niederlassungsleiter bei der Coma Nürnberg

>> Das Ergebnis der IT-RX-Analyse bestätigt, dass wir auf dem richtigen, kundenorientierten Weg sind. Gleichzeitig wurden uns Verbesserungspotenziale aufgezeigt.
Franz Obermayer, Geschäftsführer Fox IT

>> Die objektive Auswertung des IQITS hat uns wirklich weitergebracht. Man muss auch seine Schwachstellen erst einmal kennenlernen, um sie anschließend verbessern zu können.
Daniel Staltmayr, Geschäftsführer Qfact

Bundesamt für Wirtschaft und Energie



IT-RX Methodik ist ein im IT-Markt etabliertes und **anerkanntes Verfahren**.

Die IT-Fachpresse (**IT-Business**) berichtet seit einem Jahr in einer eigenen Kolumne darüber.

„Aufgrund der digitalen Transformation hat sich das Kaufverhalten der Kunden geändert. Darauf muss sich auch der IT-Channel einstellen. Der IT-RX Index stellt die neue Kundensichtweise bei der Bewertung und Auswahl von IT-Lösungs-partnern in den Mittelpunkt.“

*Achim Berg: **Präsident der Bitkom***

Das IT-RX Beratungspaket kann mit öffentlichen **Fördermitteln** des **BAFA** unterstützt werden.

Zwischen 50%- 80% der Kosten können über Fördermittel zurückerstattet werden.

Ihr Ansprechpartner bei der IQITS

Harald Knapstein

Inhaber der IQITS

+49 (0)8152 9995731



IQITS

Innovative Qualitätsentwicklung für IT-Services

Pilsenseestraße 23

82211 Herrsching a. Ammersee

Telefon: +49 (0) 8152 999 5732

Mobile: +49 (0) 172 7686823

Email: harald.knapstein@IQITS.de

Webseite: www.IQITS.de

Das Unternehmen IQITS wurde 2017 von Harald Knapstein gegründet, der seit über 20 Jahren leitende Marketing-Positionen in der IT-Industrie inne hatte.

Harald Knapstein ist einer der Pioniere für IT-Fachhandelsprogramme in der DACH-Region und beschäftigt sich seit dem Beginn seiner Marketing-Laufbahn im Jahr 1993 mit Lösungen für einen effektiveren Channel-Vertrieb.

Seit 1997 war Harald Knapstein für namhafte Technologie-Unternehmen in unterschiedlichen Führungspositionen tätig und leitete Marketing-Fachbereiche und Marketing-Organisationen.

Zuletzt verantwortete er als VP Marketing Global die Marketingaktivitäten eines weltweit tätigen Softwareanbieters.



Marktanalysen • Benchmarking
IT-Partner Management Beratung