

Da igual lo que hagas, no venderás nada.

Los consumidores domésticos se han ido “con otro”
y LAS EMPRESAS,

ahora sólo quieren:

**MENOS GASTOS
MÁS CLIENTES**

Y eso,
haremos **QUE TE LO COMPREN**



LA DISTRIBUCIÓN INFORMÁTICA TRADICIONAL

Situación actual de los Distribuidores

SI LAS CIRCUNSTANCIAS



NO TE DEJAN MOVERTE ...

ALGO HABRÁ QUE HACER

- Las VENTAS HARDWARE a consumidores DOMÉSTICOS **han desaparecido** en beneficio de otros canales
- Las VENTAS HARDWARE a consumidores EMPRESA **no existen**. Las empresas no pueden invertir, no pueden comprar
- Gastar por participar en Centrales de Compras YA NO SIRVE. Ahora **no hay ventas Hardware que comprar**
- Gastar para que te den Catálogos de Hardware YA NO SIRVE. Ahora **no hay ventas Hardware que incentivar**

Existe una clara amenaza de extinción de los Distribuidores por la falta de productos o servicios que les permitan:

**NUEVOS CLIENTES
MÁS FACTURACIÓN**

Hay mucho que podemos hacer
También ahora



LA SOLUCIÓN ESTÁ EN LOS SERVICIOS

Los comercializamos una sola vez y tú los cobras cada mes. **TODOS LOS MESES.**

SERVICIOS que doten a las PYMES de

**MENOS GASTOS
MÁS CLIENTES**

Sin créditos que firmar. Sin nada que financiar.

Suministrados a través de **DISTRIBUIDORES** que **son quienes facturan** a la PYME **y quienes atienden** las intervenciones presenciales

Soportados por una Organización Nacional, lo que permite proponer a las PYMES Soluciones completas hasta ahora inalcanzables

Con aplicativos identificados con el **LOGOTIPO** y Datos de Contacto del **DISTRIBUIDOR**. Cada vez que los usen **TE VEN.**

Servicios **PROMOCIONADOS** mediante un **ambicioso Plan de MARKETING y Comunicaciones**

Realizamos acciones **que protegen** la cartera actual de **NUESTROS DISTRIBUIDORES** de la amenaza de sus propios competidores, además de proporcionarles **nuevos clientes** y nuevos ingresos.

PLAN informa



Para **QUE PROTEJAS**
lo que **HOY** es tuyo

PLAN atiende



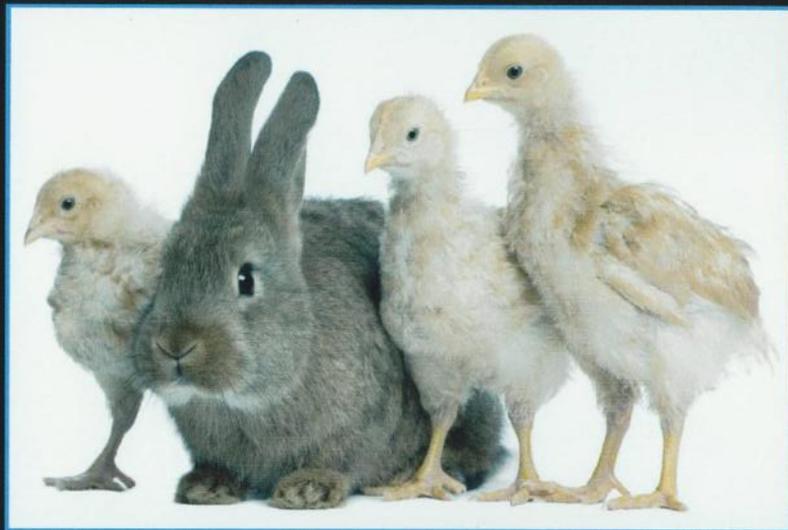
Para **QUE ATIENDAS**
lo que te daremos



PLAN INFORMA

Para que protejas lo que hoy ES TUYO.

SI CON NOSOTROS



ERES DISTINTO A TODO LO DEMÁS,

QUE LO SEPAN

- Catálogos **DE SERVICIOS** en papel donde podrás incorporar TÚ LOGO y tus Datos de Contacto, si así lo quieres.
- Breafings **DE SERVICIOS** en formato electrónico con TÚ LOGO y Datos de Contacto ya insertados.
- **CAMPAÑAS VERTICALES DE SERVICIOS**, ya membretadas con TÚ LOGO y tus Datos de Contacto (10 Campañas anuales)



Te dotamos **GRATUITAMENTE** de herramientas de **Marketing y Comunicaciones** para que las utilices sobre tu propia cartera de clientes, cuando y como tú prefieras.

LO QUE ES TUYO, ES TUYO.

Tu actual cartera de clientes la hiciste "grano a grano" y es uno de tus principales activos.

Protegemos la actual Cartera de clientes de NUESTROS DISTRIBUIDORES **contra competidores nacionales o extranjeros.**

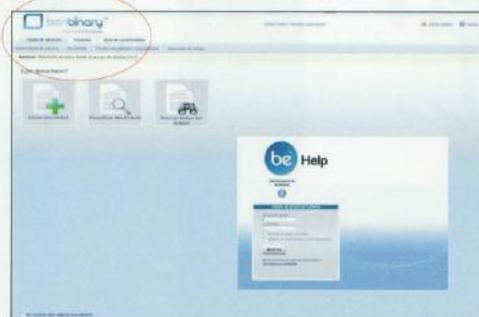
NUESTROS DISTRIBUIDORES deciden en qué momento desean realizar acciones sobre su cartera de clientes, qué Campaña desean utilizar y con qué herramientas desean hacerlo

NUESTROS DISTRIBUIDORES se rigen por un Protocolo de Convivencia que establece umbrales de precios mínimos de obligado cumplimiento

Nuestros aplicativos que diariamente utilizan las PYMES, también están identificados con LOGOTIPO y Datos de Contacto del Distribuidor



Portal para que los clientes finales accedan a su Cloud con LOGOTIPO y nombre comercial del DISTRIBUIDOR



Portal de acceso a la Gestión del Mantenimiento de Sistemas.

Con LOGOTIPO y nombre comercial del DISTRIBUIDOR



Portal de acceso para que los clientes finales gestionen por sí mismos su BACUP online.

Con LOGOTIPO y nombre comercial del DISTRIBUIDOR

PLAN informa



Para **QUE PROTEJAS**
lo que **HOY** es tuyo

Disponer de servicios y precios en condiciones de liderazgo no lo es todo.
LAS PYMES han de saberlo.

Y si hay que decírselo,
hagámoslo.





SIN DISTRIBUIDORES



NO PODEMOS HACERLO

**NUEVOS CLIENTES
MÁS FACTURACIÓN**
(ingresos recurrentes)

PLAN ATIENDE

Para que atiendas **TODO LO QUE TE DEMOS** (4 leads por mes)

- Te adjudicamos un Ejecutivo de Cuentas **que pagamos nosotros** y cuya única misión es conseguir que prosperes.
- Aplicamos un potente paquete de medidas de **MARKETING**
- Ejecutamos un importante Plan de **COMUNICACIONES**
- Disponemos de Telemarketing propio

Te sentamos con cuatro (4) **NUEVOS CLIENTES** al mes

Para que les suministres nuestros servicios,
más lo que tú quieras.

Tú facturas a los clientes

Cuando las PYMES utilizan nuestros servicios,
VEN TU MARCA (logo)

Los clientes **SON TUYOS**.

Nosotros te los traemos y te damos soporte tecnológico

LO QUE TE DEMOS TE LO QUEDAS

Es con el DISTRIBUIDOR con quien la PYME trata. Nosotros aportamos la Tecnología, el Marketing, las Comunicaciones y una Fuerza de Ventas subvencionada.

Nosotros **te generamos la demanda** y te formamos antes de las CAMPAÑAS

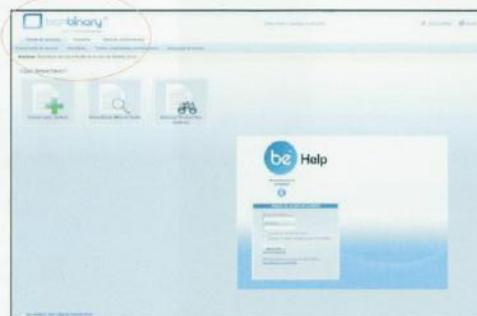
Nosotros PROTEGEMOS tu cartera

Y te dotamos del soporte tecnológico que necesitas

Nuestros aplicativos que diariamente utilizan las PYMES, también están identificados con LOGOTIPO y Datos de Contacto del Distribuidor



Portal para que los clientes finales accedan a su Cloud con LOGOTIPO y nombre comercial del DISTRIBUIDOR



Portal de acceso a la Gestión del Mantenimiento de Sistemas.

Con LOGOTIPO y nombre comercial del DISTRIBUIDOR



Portal de acceso para que los clientes finales gestionen por si mismos su BACUPK online.

Con LOGOTIPO y nombre comercial del DISTRIBUIDOR

PLAN atiende

Para **QUE ATIENDAS**
todo lo que te demos



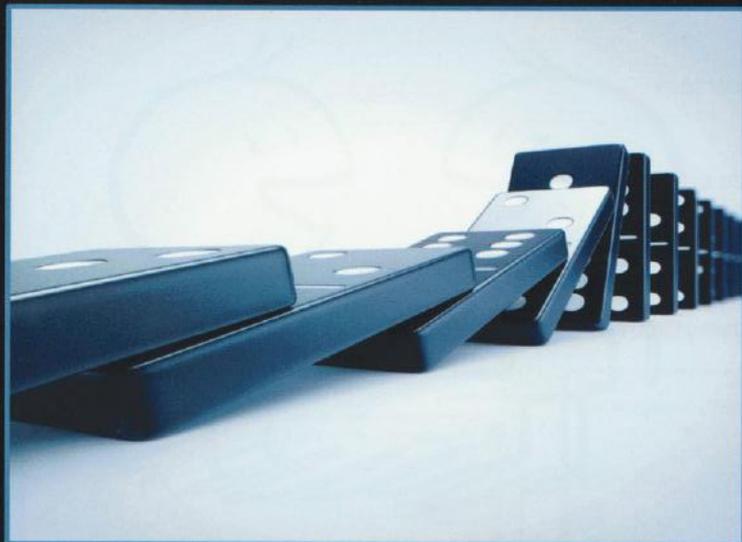
Las empresas
ahora **SÓLO QUIEREN,**

MENOS GASTOS
MÁS CLIENTES





ADEMÁS DE



COLOCARLAS,

HAY QUE EMPUJARLAS

LO SABEMOS

Porque ya lo hemos hecho antes. Muchas veces.

- Conocemos la respuesta de las PYMES, si aplicamos medidas de **Marketing** de perfil **sensitivo**
Generamos DEMANDA que entregamos a nuestros distribuidores
- Conocemos la respuesta de las PYMES, si lo que ofrecemos es **para reducir sus costes**
Generamos DEMANDA que entregamos a nuestros distribuidores
- Conocemos la respuesta de las PYMES, si además de reducir costes, **multiplicamos sus capacidades**
Generamos DEMANDA que entregamos a nuestros distribuidores
- Conocemos la respuesta de las PYMES, si quien lo ofrece goza de una buena **Imagen Corporativa**
Generamos DEMANDA que entregamos a nuestros distribuidores
- Conocemos la respuesta de las PYMES, si todo lo ofrecido disfruta de **precios sin competencia**.
Generamos DEMANDA que entregamos a nuestros distribuidores

Cada PYME que entregamos a NUESTROS DISTRIBUIDORES,
"es otro" quien pierde un cliente.

No podemos beneficiar a todos.

SENTIDO COMÚN

PYMES hay las que hay y son las que son.

LIMITAMOS nuestra presencia geográfica a un 20 % de los DISTRIBUIDORES a día de hoy activos

De tal manera podemos garantizar la entrega de 4 leads mensuales. Te sentamos con CUATRO nuevas PYMES cada mes.

Aun aportadas como fruto de nuestras acciones, para ti SON CLIENTES NUEVOS y puedes comercializar **lo que tú quieras** sobre ellos.

EXCLUSIVIDAD

En este caso, donde “comen” tres (3) NO CABEN cuatro (4)

Una vez que empecemos a adjudicarte NUEVAS PYMES, los Distribuidores que hasta ahora les atendían contactarán con nosotros.

Querrán comercializar los SERVICIOS promocionados por nuestras CAMPAÑAS y que sólo a través de NUESTROS DISTRIBUIDORES canalizamos

Y no podrán hacerlo.

Nuestro modelo de negocio establece de facto una operativa en EXCLUSIVA

No podemos beneficiar a todos
Eso quisiéramos



La evolución tecnológica ha establecido una vez más



UN NUEVO COMIENZO

Lo que hoy permitas que crezca en ti,
tendrá su reflejo en lo que te pasará mañana.

Hagas lo que hagas

LLEGÓ LA HORA

Si consideras que esta propuesta no es para ti, **es ahora** cuando tienes que dejarlo.

AYUDEMOS

a que las empresas **GASTEN MENOS**

beCloud



Cloud Corporativo
SIN NUBES

beHelp



Mantenimiento
SISTEMAS

beData



Gestión de
DATOS

beGlobal



Comunicaciones
IP

bePro



Servicios
TIC

Sin créditos que firmar. Sin nada que financiar.

Y ya puestos,
démosles **MÁS CLIENTES**

beBusiness



Demanda
DIRIGIDA

Quién sabe,
es posible que haya quienes no quieran
ni una cosa ni la otra.

¿ TÚ QUÉ OPINAS ?

Da igual lo que hagas, no venderás nada.

Los consumidores domésticos se han ido con otro
... Y LAS EMPRESAS.

... los consumidores Corporativos (PYMES),
se sienten más cómodos con la **atención personalizada** de un **interlocutor dedicado**, como la
que les proporciona UN DISTRIBUIDOR LOCAL "de los de siempre".



**MENOS GASTOS
MÁS CLIENTES**

be

LA DISTRIBUCIÓN INFORMÁTICA TRADICIONAL

Se basa en el modelo de la Distribución de

Las **VEHÍCULOS** y **REPARTIDORES COMERCIALES** han desaparecido en la mayoría de otros sectores

Las **VEHÍCULOS** y **REPARTIDORES COMERCIALES** no existen. Los productos no pueden inventar, no pueden inventar



**MENOS GASTOS
MÁS CLIENTES**

Se puede desarrollar en Centros de Cómputo YA QUE SE HA
Puede no hay costos. Hardware que comprar

El **SOFTWARE** y **REPARTIDORES** ya no son
El **SOFTWARE** y **REPARTIDORES** ya no son

que los productos **UN DISTRIBUIDOR**

El **SOFTWARE** y **REPARTIDORES** ya no son
por la **software** productos o servicios que los permiten

**NUOVOS CLIENTES
MÁS SATISFACCIÓN**

ALGO MÁS PARA QUE HACER