

Vier Linien - Vier Lösungskompetenzen

Tiptel richtet ihr Telefonieportfolio am Fachhandel und seinen Endkunden neu aus

Ratingen 17. September 2008 - Tiptel, führender deutscher Spezialist für Informations- und Telekommunikationstechnik, differenziert ihr Produkt- und Lösungsportfolio nach der besonderen Positionierung der Fachhandelspartner und ihrem jeweiligen Geschäftsfeld für Privat- und Geschäftskunden.

Vier klar umrissene Produktlinien adressieren die Kunden im Unternehmens- und Consumer-Umfeld. Die Tiptel Telefone und Anrufbeantworter, die Tiptel Profi-Telefone und Anrufmanager, die Tiptel Business Solutions und die Tiptel Ergonomie-Telefone. Sie zielen auf die verschiedenen Geschäftsfelder für Retailer, Fachhändler und Systemhäuser. Sichtbares Kennzeichen der Differenzierung wird das Emblem der Tiptel Partner für eine der vier Lösungskompetenzen sein.

Am Kunden ausgerichtet

Die vier Produktlinien richten sich nach den individuellen Bedürfnissen der verschiedenen Anwendergruppen. Während die Tiptel Telefone und Anrufbeantworter für Konsumenten und damit für die einfache stabile Kommunikation gedacht sind, verlangen die Tiptel Profi-Telefone und Anrufmanager schon eingehende Beratung durch den Fachhandel. Denn sie adressieren die betriebliche Kommunikation. Das am Fachhandel orientierte Geschäftsmodell der Tiptel garantiert hohe Margen und Zusatzgeschäft bei Service.

Darüber hinausgehend liefern zur Optimierung der Kommunikationsprozesse im Unternehmen ausgewiesene Kompetenzpartner die umfassenden Tiptel Business Solutions. Sie liegen im Umfeld professioneller TK-Anlagen und VoIP-Systeme. Denn wo komplexe Telefonzentralen und automatisiertes Call-Management im Business verlangt werden, sind Beratung, Sachverstand und Service der Systemhäuser und Integratoren gefragt. Unternehmenskunden erwarten dabei meist auch einen verfügbaren Support.

Am Menschen orientiert

Daneben bekommen Kunden, die ihr Telefon eignungsabhängig bedienen möchten oder wie in lärmbelasteten Produktionsumgebungen eingehende Anrufe besser hören und verstehen müssen, die Tiptel Ergonomie-Telefone im einschlägigen Fachhandel. Sie stehen für das tätigkeitsspezifische Telefonieren in Handel und Handwerk sowie bei Gehörbehinderungen oder für bedarfsgerechte Alltags- oder Notruf-Telefone für Gehandikapte und Senioren. Ausstatter für Arbeitszubehör, Hörgeräteakustiker und Sanitätshäuser können hierbei neben dem ITK-Fachgeschäft als Händler auftreten.

„Das Geschäft mit Telekommunikations-Endgeräten weist ein stabiles Wachstum auf. Während der veränderte Markt expandiert, sucht der Kunde im Fachhandel differenzierte Kompetenzen für sein besonderes Anliegen“, erläutert Jürgen Taplick, Geschäftsführer der Tiptel.com GmbH, die Segmentierung und Konturierung des Angebots. „Profilierung und Professionalisierung des Tiptel Vertriebskanals ist unser Ziel. Channel Partner können bei guten Margen nun genau die Geräte und Services verkaufen, die ihrer Kundschaft entsprechen. Kunden finden den Weg zum zuständigen Partner für ihren besonderen Bedarf, sei es für Beratung beim Kauf moderner Telefone und Anrufbeantworter, sei es für Installation einer neuen TK-Anlage im Unternehmen.“ Neue Partner sind eingeladen, sich beim Hersteller zu registrieren.

Hintergrundinformation

Tiptel.com differenziert ihr Portfolio sowohl nach der jeweiligen Positionierung und dem Geschäftsfeld der Fachhandelspartner als auch nach dem besonderen Bedarf der Privat- und Geschäftskunden. Dazu wurden die vier Produktlinien neu profiliert.

Kompetenz im Channel

Aufgrund der vier verschiedenen Lösungsangebote weist Tiptel.com die besonderen Kompetenzen ihrer Partner für Privat- und Geschäftskunden deutlich nach außen hin aus. Hier Beratung und Verkauf von Telefonen und Zubehör aus dem Ladengeschäft in der City, dort Installation und Service ganzer TK-Anlagen über das ortsansässige Systemhaus. Sichtbares Kennzeichen der Differenzierung wird das Emblem der zertifizierten Fachhandelspartner für eine der vier Lösungskompetenzen sein. Denn entscheidend für den Kunden ist, seinen lokalen Tiptel Partner unmittelbar finden und kontaktieren zu können. Geeignete Aufsteller, Aufkleber und Werbemittel sind in Vorbereitung und werden ab Mitte Oktober zur Verfügung stehen.

Den Partner im Blick

Entsprechende Schulungen liefern den Fachhandelspartnern das notwendige Know-how zu den besonderen Facetten des umfassenden Tiptel Portfolios. Denn mit der Komplexität der TK-Lösungen steigen Nachfrage und Anforderungen an die Beratungs- und Servicekompetenz. Dementsprechend stützt und betreut die Tiptel.com die Kompetenzpartner im Lösungsgeschäft durch einen eigenen Pre- und Post-Sales-Support. Der Hersteller ist bekannt für seine engagierte Unterstützung, schnelle Reaktion und kompetente Projektbegleitung. Gleichzeitig betreuen den Handel vor Ort regionale Vertreter im Außendienst.

Kurzprofil

Die Tiptel.com GmbH ist ein europaweit agierendes High-Tech-Unternehmen für Informations- und Telekommunikations-Technik. Der deutsche Hersteller mit Sitz und Fertigung in Ratingen bei Düsseldorf entwickelt, projiziert und vertreibt TK-Anlagen und VoIP-Systeme, Komfort- und Systemtelefone sowie Anrufbeantworter und Vermittlungssysteme. Ergonomietelefone samt Zubehör sind ein weiterer Fokus. Die Qualitätsprodukte mit hohem Augenmerk auf ein anwendungsfreundliches Design sind für Tiptel Handelspartner über ausgewiesene Fachdistributoren oder direkt über den Hersteller zu beziehen. Tiptel.com leistet dabei einen differenzierten Pre- und Post-Sales-Support für ihre Partner. Über den qualifizierten Fachhandel erhalten Anwender die bewährten Geräte für den privaten oder den geschäftlichen Einsatz in vier Produktlinien: als Tiptel Profi-Telefone, Tiptel Anruf-Manager, Tiptel Business Solutions und Tiptel Ergonomie-Telefone. Die Tiptel Consumer-Produkte sind über Retailer und eTailer erhältlich. Informationen zu Produkten und Lösungen der Tiptel.com GmbH finden Sie unter www.tiptel.com.

Kontaktdaten

Tiptel.com GmbH
Halskestr. 1
D-40880 Ratingen
Tel.: +49 (0)2102 428-216
Fax: +49 (0)2102 428-210

Jürgen Taplick
j.taplick@tiptel.com
www.tiptel.com

Pressekontakt

Riba:BusinessTalk GmbH
Klostergut Besselich
D-56182 Urbar / Koblenz
Tel.: +49 (0) 261 963757-0
Fax: +49 (0) 261 963757-11

Aki Blum
ablum@riba.eu
www.riba.eu

