



## Factsheet

# RELEVANT BLIJVEN IN EEN COMPETITIEVE MARKT

U wilt relevant én winstgevend blijven in een markt die steeds competitiever wordt. Dat is best lastig. Marges staan flink onder druk, en personeel is lastig te krijgen. Hoe trekt u dan new business aan of verhoogt u het percentage terugkerende activiteiten? Daar kunnen we samen aan werken met behulp van de Tech Data Practice Builder.

Bij Tech Data vinden we het zonde als partners kansen laten liggen. Daarom werken we graag samen om het bestaande aanbod van oplossingen te verbeteren. Of om nieuwe diensten aan het bestaande portfolio toe te voegen. Practice Builder helpt u hierbij. Met dit programma ontwikkelt u in 90 dagen nieuwe producten en diensten, of reviseert u bestaande oplossingen.

### Hoe werkt Practice Builder?

Dankzij een gestructureerd leerplan ontwikkelt u uw eigen, robuuste en gespecialiseerde diensten en producten. Hierbij krijgt u van ons intensieve persoonlijke begeleiding, zodat u uw bedrijfstransformatie aanzienlijk kunt versnellen. Daarnaast krijgt u toegang tot focusgroepen. De collega-ondernemers die hieraan deelnemen, zijn gedurende het traject beschikbaar om met u te sparren. Op deze manier stellen we alles in het werk om u te helpen bij een uitbreiding of vernieuwing van uw portfolio.

### Bij welke activiteiten helpt Tech Data nog meer?

Ons exclusieve programma heeft als doelstelling om u slagvaardiger te maken met diensten en producten waarmee u nog geen ervaring heeft. Of als u uw portfolio wilt vernieuwen of uitbreiden. Samenwerking tussen uw organisatie en Tech Data staat hierbij centraal. Wat u van ons kunt verwachten? We hebben onze ondersteunende diensten voor u op een rij gezet:



**Ratho:** “Natuurlijk lukt het als ondernemer ook om je eigen bedrijf verder te ontwikkelen en te laten groeien. Maar de snelheid, de praktische operationele vertaling en de kwaliteit van de Practice Builder heeft ons positief verrast. De tijdsbesteding was waardevol en zeker aan te raden als je onderdelen van je organisatie of propositie een kwalitatieve make-over wilt geven.”

**e-Storage:** “Tech Data laat je niet alleen ontdekken hoe je een product ontwikkelt, maar biedt ook inzicht in de kans op succes. Verder beschikt Tech Data over veel technische kennis. Daarmee zijn ze in staat dusdanig veel feedback te geven, dat wij snel van start konden gaan.”



## 1. KICK-OFF

Onze consultants bekijken de markt waarin u zich begeeft. Maar misschien nog wel belangrijker: ze beoordelen of u echt klaar bent voor een transformatie. Ook nemen ze uw huidige portfolio onder de loep. Vervolgens inspireren ze u met ideeën om uw dienstverlening uit te breiden.

## 2. WAARDEPROPOSITIE EN GO-TO-MARKET

We identificeren en analyseren uw doelgroepen, zodat u alle nieuwe of gereviseerde oplossingen perfect kunt laten aansluiten op de klantbehoefte. Uiteraard werken we samen naar een positionering toe, waarmee u zich onderscheidt van de concurrentie. We stellen een tactisch plan op. Daarbij kijken we welke specifieke doelgroep we het beste kunnen benaderen en hoe we leads genereren.

## 3. TECHNISCHE INGREDIËNTEN

Loopt u tegen technische uitdagingen aan? Dan staan onze technische consultants voor u klaar. Gezamenlijk bekijken we ook welke vendors het beste bij u en uw klanten passen als u specifieke business outcome wilt bewerkstelligen.

## 4. PRIJZEN, WINST & VERLIES

Uw verdienmodel is natuurlijk afhankelijk van de manier waarop u kosten doorberekent. We bekijken daarom hoe u kunt factureren: met een vaste prijs, op een flexibele manier of door het eenmalig doorberekenen van de kosten.

## 5. GO LIVE-ONDERSTEUNING

U bent er klaar voor om de markt daadwerkelijk te benaderen met de uitbreiding van uw portfolio. Daar helpt een businessplan bij. Ook selecteren we de

juiste marketinginstrumenten. Zo zoeken we naar de mogelijkheden waarmee u zoveel mogelijk winst kunt realiseren.

### Op welke gebieden richt Practice Builder zich?

De Practice Builder is vooral gericht op zeer kansrijke gebieden zoals security, cloud, datamanagement en nextgen-workspaces.

### Wat kost een Practice Builder qua tijd?

Een succesvolle transformatie kost natuurlijk tijd. Zowel uw organisatie als Tech Data werkt hier gedurende 90 dagen intensief naartoe. Dat betekent dat we er allebei rekening mee moeten houden dat we iedere week tijd vrij moeten houden voor de Practice Builder. Het is onze ervaring dat partners gemiddeld 2 tot 5 uur per week nodig hebben. Dat is niet niks, maar we beloven het u: het is een zeer waardevolle investering voor uw toekomst.

### Voor welke partners is Practice Builder bedoeld?

Natuurlijk is het essentieel dat u wilt en kunt innoveren. Daarnaast is het belangrijk dat uw organisatie al de nodige business heeft opgebouwd, aangezien de Practice Builder is gericht op het verder uitbouwen van uw activiteiten. Houd er ook rekening mee dat we minimaal 2 van uw werknemers nodig hebben tijdens dit traject: zij moeten zich volledig committeren aan het programma. Het heeft onze voorkeur om te kiezen uit een combinatie van directie, en sales- en technische collega's.

Wilt u weten wat de Tech Data Practice Builder u nog meer te bieden heeft? Dan leggen we het u graag uitgebreid uit.

[WWW.TECHDATA.NL](http://WWW.TECHDATA.NL)

**Tech Data Nederland B.V.**

Tolnasingel 2 · 2411 PV Bodegraven

+31 (0) 88 133 40 00 · [info@techdata.com](mailto:info@techdata.com)