

Produktivität ohne Unterbrechung

HP PCs, Support und Security für KMU-Kunden

KMU-Kunden benötigen Technologien, die es ihren Mitarbeitern ermöglichen, zuverlässiger, sicherer und unterbrechungsfreier zu arbeiten. Durch die Kombination von HP Commercial PCs, HP Premium Support Services und HP Wolf Security können Partner KMU-Kunden eine umfassendere Lösung bieten, bei der Produktivität, Schutz und kontinuierlicher Support im Mittelpunkt stehen.

Für Partner ergibt sich daraus eine klare Chance, über den reinen Verkauf einzelner Geräte hinauszugehen und umfassendere Gespräche über Support, Security, Verlängerungen und langfristige Kundenbeziehungen zu führen.



Ein kombiniertes HP-Angebot speziell für KMU-Kunden

HP Commercial PCs

Zuverlässige Geräte, die für die tägliche Arbeit mit verschiedenen Arbeitsstilen und in unterschiedlichen Umgebungen konzipiert sind.

HP Premium Support Services

Erweiterter Support, der über die Standardgarantien hinausgeht und proaktive Überwachung, vorausschauende Erkennung von PC-Problemen, fortschrittlichen Fern-Support sowie schnelle Vor-Ort-Einsätze umfasst, um Ausfallzeiten zu minimieren.

HP Wolf Pro Security

Endgeräteschutz durch hardwaregestützte Isolierung zum Schutz vor Bedrohungen wie Phishing, Ransomware und Zero-Day-Angriffen ohne Beeinträchtigung der Produktivität.

Zusammen helfen diese Lösungen KMUs, von überall aus effizient und sicher zu arbeiten, während sie Partnern gleichzeitig ein einfacheres, ergebnisorientiertes Verkaufsargument bieten.

Kernwertversprechen

Mit Produktivität ohne Unterbrechung können Sie Ihren Kunden dabei helfen, Unterbrechungen zu reduzieren, Geräte und Daten zu schützen und über den gesamten Lebenszyklus der Geräte hinweg mehr Wert aus ihrer HP-Investition zu schöpfen. Außerdem unterstützt dieses Versprechen Partner dabei, Support und Security mit Hardware-Verkaufsmöglichkeiten zu verknüpfen, Kundenbeziehungen zu stärken und weitere Anreize für eine weitere Zusammenarbeit bei Verlängerungen zu schaffen.

Auf einen Blick

Kundenbedürfnis	HP-Lösung	Partnerchance
Zuverlässige Technologie für den Arbeitsalltag	HP Commercial PCs	Setzen Sie Maßstäbe mit Geräten, die die Produktivität von Anfang an unterstützen
Schnellerer, proaktiverer Support	HP Premium Support Services	Erweitern Sie das Basisangebot auf einen Support, der dazu beiträgt, Unterbrechungen zu reduzieren
Stärkerer Endgeräteschutz	HP Wolf Pro Security	Sprechen Sie bei neuen Hardware-Deals auch über Security
Geräte- und Datenschutz	HP Wolf Protect & Trace	Positionieren Sie die Funktionen Orten, Sperren und Löschen als wertvolles Zusatzangebot für mobile und hybride Teams
Ein einfacheres IT-Erlebnis	Kombiniertes HP PC-, Support- und Security-Angebot	Verkaufen Sie eine komplette KMU-Lösung, keine einzelnen Produkte

Branchenherausforderungen

KMU sind in hohem Maße auf Technologie angewiesen, um Wachstum, Flexibilität und den täglichen Betrieb zu gewährleisten. Wenn Geräte ausfallen, der Support langsam ist oder Sicherheitsprobleme auftreten, leidet die Produktivität. Viele KMU verfügen auch nicht über Zeit, Budget und interne IT-Ressourcen, um mehrere Tools zu verwalten, schnell auf Probleme zu reagieren und sich gegen ständig sich weiterentwickelnde Bedrohungen zu verteidigen.

Zu den wichtigsten Herausforderungen der Kunden zählen:

- Geräteausfallzeiten, die die Arbeit der Mitarbeiter unterbrechen und Druck auf IT-Teams ausüben.
- Veraltete Geräte, deren Support immer schwieriger wird und bei denen Leistungsprobleme häufiger auftreten.
- Sicherheitsbedrohungen wie Phishing, Ransomware und Zero-Day-Angriffe, die auf Benutzer und Endgeräte abzielen.
- Begrenzte IT-Kapazitäten, insbesondere in KMU-Umgebungen, in denen Teams möglicherweise nicht über besondere Security- oder Support-Spezialisten verfügen.
- Hybrides und mobiles Arbeiten, bei dem Mitarbeiter Unterstützung benötigen, wo immer sie arbeiten.

Anwendungsfälle

01 Der Kunde kauft neue HP-PCs

Positionieren Sie Produktivität ohne Unterbrechung als die naheliegende Ergänzung zum Geräteverkauf. Bieten Sie Support und Security direkt beim Kauf an, um Kunden dabei zu unterstützen, vom ersten Tag an Ihre Produktivität zu sichern.

02 Der Kunde verfügt bereits über einen Essential-Vertrag

Positionieren Sie dies nicht ausschließlich als Ersatz. Richten Sie das Gespräch auf das aus, was sich verändert hat: ältere Geräte, höhere Support-Erwartungen, größerer Druck auf die IT-Abteilung und die Notwendigkeit eines proaktiven Schutzes.

03 Der Kunde verfügt über Mitarbeiter im Homeoffice oder im Hybrid-Modell

Heben Sie den Support hervor, wo auch immer gearbeitet wird. Premium- und Premium+-Support umfassen Remote-Support und Vor-Ort-Support für Mitarbeiter außerhalb der traditionellen Büroumgebung.

04 Der Kunde ist besorgt über Sicherheitsrisiken

Positionieren Sie Produktivität ohne Unterbrechung als die naheliegende Ergänzung zum Geräteverkauf. Bieten Sie Support und Security direkt beim Kauf an, um Kunden dabei zu unterstützen, vom ersten Tag an Ihre Produktivität zu sichern.

05 Der Kunde verfügt über verlorene, verlegte oder mobile Geräte

Positionieren Sie HP Wolf Protect & Trace als eine praktische Möglichkeit, HP-PCs zu lokalisieren, zu sperren oder zu löschen, um die Anlagenverwaltung und den Datenschutz zu unterstützen.

Wertanalyse

Kundenproblem	Was Sie sagen sollten	Nutzen für den Kunden	Nutzen für den Partner
„Unsere Geräte funktionieren einwandfrei.“	Mit zunehmendem Alter der Geräte steigt das Risiko von Problemen. Der Support hilft Kunden, Störungen vorzubeugen, anstatt auf das Auftreten von Problemen zu warten.	Weniger Unterbrechungen und stärkere Kontinuität	Eröffnet ein Gespräch über Verlängerung oder Upgrade
„Wir verfügen bereits über die Essential-Abdeckung.“	Essential bietet eine nützliche Support-Grundlage. Nun bietet sich die Gelegenheit, zu prüfen, ob der Kunde proaktiveren Support, stärkere Security und einen umfassenderen Lebenszyklusnutzen benötigt.	Umfassenderer Schutz für Produktivität, Geräte und Daten	Schafft einen Upselling-Pfad zu Premium Support Services und Security
„Wir haben unser eigenes IT-Team.“	HP Support Services können dazu beitragen, die interne IT zu entlasten, indem sie den Gerätegesundheitsstatus überwachen und Probleme schneller lösen.	Weniger Zeitaufwand für reaktiven Support	Positioniert den Partner als strategischen Support-Berater
„Security ist bereits abgedeckt.“	HP Wolf Pro Security fügt eine hardwaregestützte Isolierung hinzu, die vor Bedrohungen wie Phishing, Ransomware und Zero-Day-Angriffen schützt.	Stärkerer Endgeräteschutz ohne zusätzliche Benutzereingriffe	Schafft eine Verkaufschance im Security-Bereich
„Das Budget ist knapp.“	Die Kosten für den Support sollten gegen die Betriebsstörungen, die Frustration der Mitarbeiter und die geschäftlichen Auswirkungen unerwarteter Ausfallzeiten abgewogen werden.	Mehr Vertrauen in die Planung des Geräte-Lebenszyklus	Hilft dabei, Support und Security als Werterhalt und nicht als Kostenfaktor zu positionieren

Upselling-Möglichkeiten

Kauf neuer Hardware

Fügen Sie HP Premium Support Services und HP Wolf Security neuen HP Commercial PC-Angeboten hinzu.

Zeitfenster für die Verlängerung von Garantie oder Support

Beginnen Sie das Gespräch, bevor der Schutz abläuft, und helfen Sie Kunden bei der Bewertung der Optionen Essential, Premium und Premium+. Das Support-Playbook empfiehlt, vor Ablauf der Frist Kontakt aufzunehmen und die verfügbaren Support-Optionen zu präsentieren, einschließlich der Möglichkeiten für ein Upselling auf die Ebenen der Premium Support Services.

Alternde Geräteflotte

Wenn Geräte länger genutzt werden, positionieren Sie den Support als eine Möglichkeit, PCs optimal am Laufen zu halten und die IT-Abteilung zu entlasten.

Remote- oder hybride Belegschaft

Positionieren Sie Support und Security gemeinsam, um Mitarbeitern zu helfen, effizient zu arbeiten – unabhängig davon, von wo aus sie arbeiten.

Security-Risiko oder Compliance-Bedenken

Stellen Sie HP Wolf Pro Security und HP Wolf Protect & Trace als praktische Zusatzlösungen für Kunden vor, die einen stärkeren Endgeräteschutz und eine bessere Geräteverwaltung benötigen.

Fragen zur Bedarfsermittlung

Verwenden Sie diese Fragen, um die Prioritäten der Kunden zu ermitteln, Lücken in ihrem aktuellen Ansatz zu identifizieren und Gespräche auf die relevantesten HP PC-, Support- und Security-Lösungen zu lenken. Das Ziel besteht darin, zu verstehen, wie Ausfallzeiten, Support-Herausforderungen oder Security-Risiken das Geschäft beeinträchtigen können. Diese Fragen stehen im Einklang mit dem Schwerpunkt der Kampagne auf Produktivität, Gerätezuverlässigkeit und Endgeräteschutz.

Produktivität und Geräteleistung

Wie wichtig ist es, dass Mitarbeiter ohne technische Unterbrechungen arbeiten können, unabhängig davon, wo sie sich befinden?

Welche Auswirkungen haben Geräteausfälle auf die Produktivität der Mitarbeiter und den täglichen Betrieb?

Haben Sie festgestellt, dass Leistungsprobleme zunehmen, wenn Geräte älter werden?

Wie planen Sie derzeit das Lebenszyklusmanagement und die Erneuerungszyklen von Geräten?

Wenn das Gerät eines Mitarbeiters unerwartet ausfällt, welche Auswirkungen hat das auf das Unternehmen?

Support und IT-Ressourcen

Wie unterstützen Sie derzeit Ihre Mitarbeiter, wenn Probleme mit Geräten auftreten?

Wie schnell können Mitarbeiter in der Regel wieder arbeiten, wenn sie ein PC-Problem haben?

Wie viel Zeit verbringt Ihr IT-Team mit der Fehlerbehebung und Lösung von Endgeräteproblemen?

Unterstützen Sie Remote- oder Hybrid-Mitarbeiter, und wenn ja, wie leisten Sie ihnen Support, wenn sie nicht im Büro sind?

Würde Ihr IT-Team von einer besseren Übersicht über den Zustand der Geräte profitieren, bevor Probleme die Benutzer beeinträchtigen?

Security und Risiken

Was sind Ihre größten Bedenken in Bezug auf die Endgeräte-Security?

Wie schützen Sie Benutzer derzeit vor Phishing- und Ransomware-Angriffen?

Wie sicher sind Sie, dass Ihre Security-Tools Bedrohungen stoppen können, ohne die Produktivität der Mitarbeiter zu beeinträchtigen?

Haben Sie Sicherheitsvorfälle im Zusammenhang mit verlorenen oder verlegten Geräten erlebt?

Wie schützen Sie derzeit Unternehmensdaten, wenn ein Gerät verloren geht oder gestohlen wird?

Erneuerungs- und Wachstumschancen

Welchen Umfang an Support-Leistungen nutzen Sie derzeit, und entspricht dieser noch Ihren geschäftlichen Anforderungen?

Wenn Support dazu beitragen könnte, Ausfallzeiten zu reduzieren und die Produktivität der Mitarbeiter zu steigern, welchen Wert hätte das für Ihr Unternehmen?

Suchen Sie nach Möglichkeiten, das Technologiemanagement zu vereinfachen und dabei Security und Leistung zu erhalten?

Wie würde eine ideale Technologie-Support-Erfahrung für Ihr Unternehmen aussehen?

Unterstützen Sie KMU-Kunden dabei, mit Produktivität ohne Unterbrechung mehr aus ihrer HP-Technologie herauszuholen

Durch die Kombination von PCs, Support und Security können Sie Kunden helfen, Unterbrechungen zu reduzieren, den Schutz zu stärken und produktiv zu bleiben, ganz gleich, wo die Arbeit stattfindet. Es ist eine klare Chance, jedem Verkauf von HP-PCs einen höheren Mehrwert zu verleihen, stärkere Kundenbeziehungen aufzubauen und im Laufe der Zeit mehr Gespräche über Vertragsverlängerungen zu führen.

Jetzt kaufen

