



Mobiles HP Produkttraining im Retail

JET Services bringt das fortschrittliche HP Webmobil auf unsere Straßen

Bad Homburg, 11.10.2010

 **press Release**

SEITE

1
2

Mobiles HP Produkttraining im Retail

JET Services bringt das fortschrittliche HP Webmobil auf unsere Straßen

Bad Homburg, 11.10.2010 – Seit Mai dieses Jahres ermöglicht JET Services für Retail-Partner in ganz Deutschland ein HP Produkt-Training zum Anfassen. HP Retail-Partner und interessierte Anwender können sich im HP Webmobil von den neuen Funktionen und Produkten selbst ein Bild machen.

Bisher fanden die Schulungen hauptsächlich in Trainingsräumen der einzelnen Retail-Partner statt. Durch dieses logistische Hindernis war es schwierig immer das komplette Repertoire des aktuellen Geräte-Line-Ups live zu präsentieren. Zusätzlich war es bis jetzt nicht möglich für die Zeit des Trainings eine Vertretung auf der Verkaufsfläche anzubieten.

Mit dem HP Webmobil wird nun eine rundum verbesserte Schulung angeboten. Der auffällig bunt lackierte Kleintransporter ist technisch auf dem neuesten Stand. Er verfügt über das aktuellste Line-Up und zeigt in voller Breite alle relevanten Druck- und PC-Hardware-Produkte. Während im Webmobil bis zu 8 Retail-Mitarbeiter mit dem neusten Stand der HP-Technik vertraut gemacht werden, berät ein ausgebildeter Top-Promotor interessierte Anwender und Kunden auf der Verkaufsfläche.

Unsere erstklassig ausgebildeten Trainer demonstrieren live die fortschrittlichsten Technologien, wie e-Print und Apps direkt an den neuen HP Druckern. Natürlich ist das Webmobil an jedem Standort unabhängig und jederzeit online. Je nach Wetterlage kann der eindrucksvolle Kleintransporter im offenen bzw. geschlossenen Zustand genutzt werden.

Neben dem HP Produkt Training kann das Webmobil auch bei Events wie z.B. Wieder- bzw. Neueröffnungen, verkaufsoffenen Sonntagen oder bei Promotions auch zur direkten Beratung von Endkunden und interessierten Anwendern genutzt werden. Natürlich stehen mit dem Webmobil auch Verkaufsprofis für Beratungsgespräche im Mobil sowie auf der Verkaufsfläche zur Verfügung.

Immer von Montag bis Samstag tourt das Webmobil in ganz Deutschland, wobei bis zu zwei Trainings pro Tag abgehalten werden. Jede Woche steuert das Mobil eine andere Region an, wodurch in kürzester Zeit der gesamte deutsche Retailmarkt mit spannenden Trainings über die neuen HP Produkte und Schulungen über die aktuelle HP Technik versorgt wird.

Der große Vorteil dieses Trainingskonzeptes liegt darin, dass unsere erfahrenen Trainer mit einem absolut praxisorientierten Training neue Inhalte, Funktionen und Produkte anschaulich und sehr einleuchtend demonstrieren können.



press Release

SEITE

2
2

Bis jetzt ist das Webmobil ein Pilotprojekt im deutschen Retailkanal der Imaging and Printing Group von HP. Mit dem äußerst erfolgreichen Start sind wir uns sicher, dass unser HP Webmobil in naher Zukunft auch auf Straßen außerhalb unserer Ländergrenzen unterwegs sein wird. Allein die auffallende Außengestaltung machen alle Besucher der Retailmärkte neugierig, und das beeindruckende Innenleben ist dann für alle ein besonderes Erlebnis.

Die positiven und begeisterten Feedbacks der Webmobilbesucher und Teilnehmer der Trainings bestärken HP und auch uns, dass das Webmobil und wir auf dem richtigen Weg sind!

Über HP – Hewlett Packard.

HP, das weltweit größte IT-Unternehmen, vereinfacht den Umgang mit Technologie für Privatpersonen und Unternehmen – mit einem Angebot, das die Bereiche Drucken, Personal Computing, Software, Services und IT-Infrastruktur umfasst.

Informationen zum Unternehmen (NYSE, Nasdaq: HPQ) und zu den Produkten finden Sie unter www.hp.com/de. Presseinformationen und Bildmaterial finden sich in chronologischer und thematischer Reihenfolge unter www.hp.com/de/presse.

Über JET Services.

JET Services wurde 1993 gegründet und gehört heute zu den führenden Handelsmarketingagenturen am Markt. Mit Hauptsitz in Bad Homburg und weiteren Standorten in Frankfurt a.M. und Anif/ Salzburg (Österreich) beschäftigt das Unternehmen europaweit über 130 festangestellte Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen u.a. Adobe, AEG-Electrolux, Blackberry, Hewlett Packard, Lexware, Publicis, One For All, SanDisk, TomTom, und Wacom. Neben klassischem Vertriebsoutsourcing wie Leasing-Außendienst gehören Promotions und Mitarbeiterqualifizierung zu den Kerngeschäftsfeldern. JET Services optimiert den Vertriebsweg des Produktes vom Hersteller über den Handel zum Endkunden – spezialisiert auf die Absatzmärkte der Neuen Medien. Inhabergeführt und solvent erwirtschaftete das Unternehmen 2009 einen Umsatz von 13,6 Millionen Euro. Als Leadagentur innerhalb des European Sales Networks (ESN) deckt JET Services zusammen mit seinen Partnern 22 europäische Länder mit seinen Dienstleistungen ab.

Ihr Kontakt für Rückfragen.

Sabine Hammer, Key Account Manager
JET Services Marketing GmbH & Co. KG
Fon. +49 (173) 8787 085
Sabine_Hammer@jet-services.com