

Ausgabe 01/2013, 18. März 2013

Kontakt und Bildmaterial anfordern: pr@ingrammicro.de

Lehrreiche Wanderschaft

Mit Ingram Micro und VMware durch die VIRTUAL SEASONS

Die Value Added Division (VAD) der Ingram Micro Distribution GmbH und VMware, der führende Anbieter von Virtualisierungslösungen, bauen ihre Zusammenarbeit weiter aus und erweitern ihre gemeinsamen Aktivitäten für den Bereich Small Medium Business (SMB): Mit der Kampagne VIRTUAL SEASONS, einer virtuellen Reise durch die vier Jahreszeiten, unterstützt die VAD ihre Fachhandelspartner dabei, erfolgreich in die Virtualisierung einzusteigen und ihr Geschäft rund um diese umfassend auszubauen. Die Fachhandelspartner begeben sich im gesamten Jahr 2013 mit Ingram Micro und VMware auf eine Wanderung der besonderen Art. Damit bauen sie zum einen ihren Umsatz aus, außerdem können sie sich innerhalb des VMware Partnerprogramms weiter entwickeln. Für Umsatz mit VMware Lösungen, die mit Ingram Micro abgeschlossen werden, sowie für den Ausbau des Partnerstatus erhält der Reseller sogenannte Meilen, die er das Jahr über ansammeln kann. Diejenigen, die pro Quartal die meisten Meilen sammeln, werden mit einem von drei außergewöhnlichen Preisen wie zum Beispiel einem Besuch im Phantasialand, einer Hummer-Fahrt oder einer Iglu-Übernachtung belohnt.

Das Ingram Micro-Team fungiert als Reiseleitung und unterstützt dabei als Spezialisten-Team in Sachen Virtualisierung die Entwicklung durch zahlreiche Aktivitäten: In ValueCasts, der speziellen VAD-Webinar-Reihe, wird unkompliziert fundiertes, vertriebliches und technisches Know-how vermittelt. Reseller können sich außerdem in der Intensiv-Schulung „In 3 Tagen zum VMware Professional Partner“ qualifizieren lassen und somit nicht nur ihren Partnerstatus, sondern auch ihren Meilenstand verbessern. Auch der persönliche Austausch kommt nicht zu kurz: Ingram Micro und VMware laden die VIRTUAL SEASONS Wanderer zu regelmäßigen Stammtischtreffen in ganz Deutschland ein. Weitere Sonderaktionen während der Ingram Micro Hausmesse IM.TOP und VMwares Roadshow, der Partner Exchange Deutschland-Tour, sind geplant. Damit keiner vom rechten Weg abkommt, werden die Wanderer mit exklusiven Kampagnen-News und Aktionen, mit denen die Wanderroute erweitert und somit noch mehr Meilen gesammelt werden können, regelmäßig auf dem Laufenden gehalten. Am Ende des Jahres kann sich der beste Wanderer über die Teilnahme an der VMware Partner Exchange (PEX) in den USA freuen.

Detaillierte Informationen rund um das Programm VIRTUAL SEASONS sowie zur Anmeldung finden Fachhandelspartner unter www.ingrammicro.de/virtualseason. Die Anmeldung zum Programm ist während der gesamten Laufzeit bis einschließlich 31. Dezember 2013 möglich, Umsätze werden dabei pro Quartal rückwirkend angerechnet. Weitere Fragen beantwortet das VMware-Team von Ingram Micro per Email unter virtualseasons@ingrammicro.de sowie telefonisch unter 089/4208-2326.

Afrikanische Impressionen

Ingram Micro und Samsung schicken Top-Reseller ans schönste Ende der Welt

Bis Ende September 2013 haben Fachhandelspartner die Chance, ein Ticket für die Reise ans schönste Ende der Welt zu gewinnen. Schon für die Incentive-Anmeldung im Fachhandelsportal von Ingram Micro unter www.ingrammicro.de/samsung-suedafrika gibt es eine kleine Überraschung, mit der großen

werden die zehn Samsung Top-Partner-Verkäufer aus dem Bereich Samsung Displays belohnt: Ingram Micro und Samsung schicken diese für eine ganze Woche nach Südafrika. Vom 23. bis 27. Oktober 2013 wartet der ganz besondere Einblick in ein faszinierendes Land. Auf einer Safari Wildtiere aus nächster Nähe sehen, die Metrople Kapstadt erkunden – aber auch Entspannung und Gemütlichkeit in der Wildnis kommen nicht zu kurz. Kultur- und Naturbegeisterte kommen beide auf ihre Kosten. Für Fragen steht das SMB-Team von Ingram Micro gerne telefonisch unter 089/4208-1666 oder per E-Mail an smb-sales@ingrammicro.de zur Verfügung.

Das „wir“ gewinnt

Ingram Micro und Elo Touch Solutions belohnen fleißige Aktionskäufer

Gut einkaufen und Gutes tun. Das können Kunden von Ingram Micro Data Capture/POS, die für mindestens 1000 Euro Aktionsprodukte von Elo Touch Solutions kaufen – und hierfür ein Jahreslos der Aktion-Mensch-Lotterie bekommen. Mit dem Los werden Projekte zur Kinder-, Jugend- und Behindertenarbeit unterstützt und Ingram/Elo-Käufer haben ganz nebenbei ein Jahr lang jeden Monat die Chance auf einen 500.000 Euro-Gewinn. Die Aktion läuft, solange der Vorrat an Losen reicht. Umsätze seit Aktionsbeginn werden auch rückwirkend gutgeschrieben. Teilnahmeberechtigt sind alle Reseller aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Kunden müssen dafür einfach auf der DC/POS Website <http://www.ingrammicro-dcpos.de> ihre Daten und die Order-Nummer eingeben. Die Jahreslose werden sofort an die Fachhandelspartner verschickt und gelten für das Jahr 2013. Für Fragen zum Incentive steht das Elo-Team von Ingram Micro unter 05407/8343-66 oder dcpos-sales@ingrammicro.de zur Verfügung.