

TLK stellt seine Hersteller ganz persönlich in kurzen Videos vor

Per Video "Fit in 5 Minuten" – die andere "Partnervermittlung" bei TLK

München, 24. Oktober 2011. *Reseller haben wenig Zeit. Wie schafft ein Distributor das Kunststück, dass die Neuigkeiten über Hersteller und Produkte bei seinen Fachhandelskunden ankommen? "Fit in 5 Minuten" sind die neuen "Technologie-Fitmacher-Videos" von TLK. Die Hersteller präsentieren sich im Dialog mit TLK-Technologie-Scout Boris Bärmichl. Der Fachhändler erfährt so, ob das Thema zu ihm, seinem Portfolio und seinen Kunden passt.*

Webcasts sind ein probates Mittel in der Distribution, den Fachhändlern Wissen zu vermitteln. Klassische Webcasts haben jedoch einen Nachteil: Sie sind live und die Zuschauer an bestimmte Zeiten gebunden. "Die meisten Menschen sind im Webcast nicht richtig dabei, weil sie zu einem ungünstigen Zeitpunkt stattfinden, zu technisch oder auch zu wenig technisch, zu dröge und vor allem fast durchweg zu lang sind", stellt der Technologie-Scout Boris Bärmichl von TLK fest. "Die Aufmerksamkeitsspanne im Büroalltag sind für einen Sales Engineer bei einem Webcast maximal 10 Minuten."

Für den Lösungsdistributor TLK bedeutete das, sein neues Format "Fit in 5 Minuten" zu entwickeln: Die Händler können sich zu einem beliebigen Zeitpunkt einklinken. Sie erfahren in Form eines lockeren Interviews das Wichtigste in fünf Minuten, welche Lösungen ein Hersteller anbietet, was charakteristisch für ihn ist, wo der Kundennutzen liegt und wie der Partner damit verdienen kann. "Das Video gibt dem Partner Aufschluss, ob ein Produkt, das eigene Dienstleistungsportfolio und seine Kunden zusammenpassen", beschreibt Bärmichl die Intention der Videos.

Zweck des Formats ist es, in nur fünf Minuten die Reseller durch prägnante, kurze Filme aus der Technologie-Müdigkeit zu wecken und sie mit neuen, originellen Technologien bekannt zu machen. Denn in einer Zeit, in der sich in 15 Minuten schon viel verändern kann, sind neue Technologien der Schlüssel zur Sicherheit von morgen.

Eine professionelle Filmqualität strebt Bärmichl dabei gar nicht an. "Zu viel Perfektion ist hier abträglich. Wir wollen Sympathien schaffen und die Hersteller mit ihren Charakteristika rüberbringen, das Menschliche steht im Vordergrund", erklärt Bärmichl. Für TLK als Value Add Distributor, der fortwährend innovative, aber noch unbekannte Start-ups im deutschen Markt einführt, ist dies entscheidend: Denn so kann ein Reseller ganz einfach feststellen, ob ein neuer Hersteller für ihn interessant ist.

Mittlerweile sind 15 Videos abgedreht, Bärmichl und die TLK-Hersteller bereiten die nächsten vor. Zu finden sind die Clips auf YouTube und der TLK-Website. Jeder Partner hat auch die Möglichkeit, sie auf der eigenen Seite einzubinden.

www.youtube.com/user/Fi5M
www.tlk.de

Über TLK

Die TLK Distributions GmbH gehört zu den bundesweit führenden High-End-Lösungsdistributoren für aktive Netzwerk- und Security-Komponenten. Das Unternehmen wurde 1983 gegründet und bietet Resellern und Internet-Service-Providern ein umfangreiches Produktangebot von Lösungen für IT-Security und IP-Networking sowie die Leistungen und das Know-how eines erfahrenen Value-Add-Distributors. Besonderen Wert legt TLK auf die durchgehende Unterstützung der Partner. Zum Serviceangebot gehören Schulungen sowie professioneller Pre-/Postsales- und technischer Support. TLK-Kunden profitieren damit von den Synergieeffekten, die sich aus der Verknüpfung aller Leistungen – Consulting, Lieferung, Service, Installation, Wartungsverträge, Support und Training – ergeben. Heute beschäftigt TLK insgesamt rund 60 Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

Kontakt zu TLK

TLK Distributions GmbH
Martin Twickler
Balanstraße 55
81541 München
Fon +49 (0)89 45011-0
martin.twickler@tlk.de
www.tlk.de