

Brodos und TP-Link starten gemeinsames Fachhandelskonzept



Gemeinsam mit TP-Link bieten Brodos und SCC ihren Fachhändlern ab sofort mit dem Top Partner Programm ein all inclusive Vermarktungspaket. Hierbei erhalten Partner aus dem Fachhandel zahlreiche Vorteile bei der Vermarktung der zuverlässigen Netzwerklösungen für Privat- und Geschäftskunden. Das Fachhandelskonzept beinhaltet ein attraktives Gesamtpaket, dass neben einem großen Marketingpaket weitere tolle Benefits bietet.

Interessierte Händler absolvieren zunächst eine Schulung mit anschließendem Zertifikat, um dann mit einem Starterpaket zu vergünstigten Konditionen durchzustarten. Ebenfalls enthalten ist ein kostenfreies Vorführgerät. Eine weitere Besonderheit ist, dass Händler aus vier Starterpaketen mit verschieden großem Umfang wählen können, um dann ein darauf abgestimmtes Marketingpaket zu erhalten.

Das Top Partner Programm ist sowohl für Erfahrene als auch Neueinsteiger geeignet. Katrin Bulla, Director Netzevermarktung und Channel Marketing bei Brodos, ist überzeugt von einer erfolgreichen Zusammenarbeit: ?TP-Link steht für preiswerte Qualität und hat einige sehr interessante Produkte, die unsere Partner gut vermarkten können. Die steigende Nachfrage nach smarten Heimnetzlösungen bietet großes Potenzial für den stationären Handel.?

Auch Ronald Schobel, Sales Leader Distribution bei TP-Link, freut sich über die geschlossene Kooperation: ?Mit Brodos als Distributionspartner können wir über den Fachhandel zahlreiche neue Endkunden erreichen, die unsere etablierten Netzwerklösungen bisher noch nicht kennen. Durch die Schulungen werden die Händler zu Experten und können so am PoS qualifizierte Beratung zu unseren Produkten anbieten.?

Fachhandelspartner können sich unter folgendem Link informieren und anmelden:

Brodos: brodos.com/tplinkpartner

SCC: scc-com.de/tplinkpartner