

Häufig gestellte Fragen

„Warum sollte ich SmartPLUS anstelle von Smart Net Total Care anbieten?“

SmartPLUS ist ein von Comstor bereitgestelltes Service-Angebot, das von Cisco unterstützt wird.

- ✓ Es erlaubt Ihnen, Ihren Kunden Smart Services anzubieten – ohne zusätzliche Kosten und mit der Unterstützung von Comstor und Cisco.
- ✓ Comstor-Unterstützung ist in mehreren Sprachen und rund um die Uhr verfügbar. Dabei besteht weiterhin ab Level 2 Zugang zum Cisco TAC.
- ✓ SmartPLUS stellt mehr Funktionen als Smart Net Total Care zu niedrigeren Kosten bereit.

„Ich verfüge bereits über die Fähigkeiten zur Bearbeitung von Supportfällen.“

- ✓ Kann Ihr Helpdesk 24x7-Support bereitstellen? Comstor kann es.
- ✓ SmartPLUS kann Ihnen helfen, weiterhin Smart Services anzubieten, auch nachdem Smart Care nun nicht mehr zur Verfügung steht.
- ✓ Die Nutzung des Comstor-Support Desks erlaubt es Ihnen, Ihre Ressourcen auf andere wichtige Geschäftsbereiche zu konzentrieren.

„Ich habe bereits Ersatzteile vorrätig. Warum sollte ich SmartPLUS kaufen?“

- ✓ Mit SmartPLUS bieten Sie Ihren Kunden einen Mehrwert an und können damit Ihre Geschäftsbeziehung auf eine neue Ebene heben.
- ✓ SmartPLUS verringert Ihre laufenden und Gesamtbetriebskosten.
- ✓ Durch die Kombination von SmartPLUS mit den Westcon Professional Services können Sie Ihre Ressourcen auf andere wichtige Geschäftsbereiche fokussieren.
- ✓ SmartPLUS ermöglicht es Ihnen, in Ihrem Netzwerk die jeweils neuesten Softwareversionen zu nutzen und so alle Sicherheitsrisiken zu minimieren.

„Welche Vorteile habe ich dadurch?“ (der Partner)

Partner, die bislang noch keinen Support angeboten haben, erhalten zusätzliche Margen, die ihre Produktumsätze erweitern.

- ✓ Bessere Einblicke in das Support-Vertragsmanagement und Upselling-Möglichkeiten durch Analysen.
- ✓ Zusätzlicher Mehrwert ohne eigene zusätzliche Investitionen.
- ✓ Niedrigere Betriebskosten als bei Smart Net Total Care-Verträgen.
- ✓ Höherer ROI und Reduzierung der TCO.

„Ich könnte den Support anbieten, jedoch verfügen wir weder über entsprechende Fähigkeiten noch über die Erfahrung, dieses Gespräch auf einer tieferen Ebene zu führen.“

- ✓ Comstor kann helfen. Wir haben technische Ressourcen, die Sie beim „Wie“ oder in einem Vorverkaufsgespräch unterstützen. Wenn es um breitere Verkaufsgespräche geht, können wir den Partner auch mit Vertriebsmitarbeitern unterstützen.
- ✓ Unsere Services Practice hat Erfahrung in zahlreichen Professional Services, die Sie dabei unterstützen, Ihren Kunden einen Mehrwert zu bieten.

„Wie kann ich sicher sein, dass Comstor gute Support Services bereitstellt? / Ich wusste nicht, dass Comstor Support Services anbietet.“

- ✓ Die Bereitstellung von Services ist ein zentrales Geschäftsfeld für Comstor. Wir haben unsere eigene Palette von Fachkompetenzen entwickelt und verfügen über Experten mit spezialisierten Teams und Prozessen. Wir sehen uns selbst als Experten für Services aller Art, einschließlich Support.