

Fujitsu / Fast Recover Deals

Advertising



We schrijven november 2009. Dit jaar is – net als voor velen – ook voor de partners en resellers van Fujitsu Technology Solutions een zeer bewogen jaar. Een jaar dat er aardig inhakt met alle financiële perikelen rondom de AOW leeftijd, omvallende banken en tegenvallende omzet en bonussen. Een emotionele opsteker kan de markt wel gebruiken. Nu kun je natuurlijk gewoon met recht-toe-recht-aan kortingen werken. Maar dat doet de concurrent ook. Want die heeft het hele jaar 2009 ook nog niet zo goed gescord. Daarnaast is het niet leuk om een prijsverlaging een prijsverlaging te noemen.

Doelstelling

Fujitsu wil haar partners en resellers niet alleen bedanken voor de steun en de goede samenwerking in de afgelopen maanden, maar hen ook helpen om 2009 succesvol af te sluiten.

Doelgroep

IT-specialisten van alle 100+ organisaties in NL.

Strategie/Aanpak

Waal aan de Maas zet voor Fujitsu de 'Fast Recover Deals' op de planken. Fujitsu helpt de economie weer in de goede richting met iedere week een nieuwe speciale deal. In de maanden november en december is het distributienet via actiekranen, banners, posters en website, gebombardeerd met de Fast Recover Deals.



76