

BEVEILIGINGSOPLOSSINGEN VERKOPEN

Beveiliging verkopen is eenvoudig. U hoeft uw klant alleen maar een geschikt product aan te raden voor zijn IT-infrastructuur, technische ondersteuning te bieden en de verkoopdeal is gesloten en de marge binnen. Helaas werkt het in de praktijk niet zo. Het verkopen van beveiligingsoplossingen is zelfs voor de meest ervaren resellers geen sinecure. Een vaak gehoorde opmerking is: "Als bedrijven niet zonder beveiliging kunnen, hoe kan het dan zo moeilijk zijn?" ●●● Armand Sieben

Het is goed mogelijk dat u een verkeerde aanpak hanteert om beveiligingsoplossingen te verkopen of dat leveranciers en partners hun klanten niet serieus nemen. Lezers die net als ik in de beveiligingssector actief zijn, weten hoe belangrijk beveiliging is. We kennen de risico's. Maar kennen onze klanten die ook? Op basis van mijn ervaringen binnen het kanaal heb ik de volgende lijst met zeven tips opgesteld:

TIP 1 Maak de juiste aanbeveling

De meerderheid van uw klanten beschikt over één of hooguit twee IT-beheerders met een klein budget en beperkte bronnen. In veel gevallen vraagt dit type klant naar een oplossing vanwege de merkbaarheid. Echter, dit product mag dan geweldig zijn voor grote ondernemingen, maar is het ook de juiste keuze voor een bedrijf met 25 computers? Andere klanten veronderstellen dat beveiligingssoftware per definitie duur en hun budget ontoereikend is. Resellers moeten klanten helpen inzien dat beveiliging geen afschrikwekkend dure onderneming hoeft te zijn.

TIP 2 Leer uw klant kennen

Dit is een heel belangrijk punt. Hoe meer u over uw klant, zijn bedrijfsactiviteiten en beveiligingsbehoeften weet, des te eenvoudiger het zal zijn om passende oplossingen aan te bevelen. Bezoek de locatie van uw klant en ga na hoe zijn netwerk eruit ziet (zeker als het bedrijf geen IT-beheerder heeft). Laat uw klant duidelijk blijken dat u hem wilt helpen en niet louter uit bent op verkoop. Een tevreden klant is immers een vaste klant.

TIP 3 Bied uw klanten ook informatie aan

KMO's weten niet alles over beveiliging. Hoewel het uw primaire doelstelling is om beveiligingsoplossingen aan de man te brengen, biedt elk verkoopgesprek u de mogelijkheid om uw klant te informeren over beveiligingskwesaties waar deze niet van op de hoogte is. Als u zich oprecht bereid toont om uw klant te helpen met meer dan alleen een product, zult u een grotere kans maken om de deal te sluiten en hoogwaardigere producten te verkopen. Dit zal uw imago zeer ten goede komen.

TIP 4 Geef blijk van uw expertise

Maak uw klant duidelijk dat deze na de aanschaf van een oplossing altijd een beroep kan doen op uw gekwalificeerd en ervaren ondersteuningsteam. Leg uit wat de beveiligingsrisico's zijn, hoe deze van invloed zijn op de bedrijfsvoering van uw klant en welke oplossingen hiervoor beschikbaar zijn. Reik uw klant alle informatie aan die deze

nodig heeft om een gefundeerde beslissing te maken. Bied uw klant de keuze uit verschillende alternatieven. Het product van de leverancier die uw klant voor ogen heeft, biedt mogelijk onvoldoende ruimte voor diens werkelijke behoeften.

TIP 5 Training

Vraag de distributeur of leverancier om gerichte training, zodat u een gecertificeerd reseller kunt worden van zijn producten. Dat biedt voordelen voor uw klant en voor u. Het vertrouwen van de leverancier in u versterkt doordat u in staat bent om zelfstandig het volledige traject van pre-sales tot de installatie van de oplossing en de eerstelijns technische ondersteuning te verzorgen. Technische expertise is onontbeerlijk voor verkopers van beveiligingsoplossingen.

TIP 6 Werk samen met de leverancier

De leverancier is er om u te helpen. Leveranciers beschikken over verkooptools en marketingbudgetten waarmee ze resellers kunnen helpen met het verkopen van beveiligingsoplossingen. Ze nodigen resellers vaak uit om aan gezamenlijke marketingcampagnes deel te nemen en mailings naar klanten te verzenden met informatie over nieuwe deals en producten. Leveranciers kunnen specifieke technische informatie, white papers en artikelen leveren waarmee u uw kennis op het gebied van beveiliging verder kunt aanscherpen.

TIP 7 Denk aan klantenreferenties

Bieden uw leveranciers klantenreferenties aan? Vaak gaan deals verloren omdat de reseller geen overtuigend voorbeeld kan geven van een klant die een beveiligingsoplossing op succesvolle wijze heeft geïmplementeerd. Het is dus van absoluut belang om toegang te hebben tot, of kennis te hebben van zulke klanten. Klantenreferenties vormen een troefkaart en brengen de verkoop dichterbij.



Armand Sieben,
Channel Manager GFI