

8 BEISPIELE, WELCHEN MEHRWERT SOLIDWORKS® VERTRIEBSPARTNER FÜR SIE BIETEN

Was ist ein **SOLIDWORKS® Vertriebspartner**? **SOLIDWORKS Vertriebspartner** arbeiten direkt mit Ihnen zusammen und sorgen dafür dass Sie von Ihrer Investition maximal profitieren. Ihre Mission ist es, Sie bei der Integration, Implementierung und Optimierung von **SOLIDWORKS** Konstruktions- und Produktentwicklungslösungen zu unterstützen. Sie zeigen Ihnen genau, wie die Software optimal auf die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten werden kann. Mit einem Vertriebspartner an Ihrer Seite sind Sie der Konkurrenz einen Schritt voraus. Vertriebspartner verfügen über das Wissen, das Sie brauchen, um schneller mit innovativeren und hochwertigeren Produkten auf den Markt zu kommen.

IHR VERTRIEBSPARTNER KANN SIE AUF VIELFÄLTIGE WEISE UNTERSTÜTZEN. HIER FINDEN SIE ACHT GRÜNDE, WARUM SIE SICHER SEIN KÖNNEN, DASS SIE MEHR AUS IHRER INVESTITION IN SOLIDWORKS HERAUSHOLEN KÖNNEN.

01 AN IHREM ERFOLG ORIENTIERT

SOLIDWORKS Vertriebspartner geben alles für Ihren Erfolg. Von der Implementierung über Support bis hin zu weiteren Aktivitäten liegt ihr Schwerpunkt darauf, Ihnen dabei zu helfen, mit **SOLIDWORKS** Software Ihre Geschäftsziele zu erreichen. Es ist eine Win-Win-Beziehung, die Ihnen hilft, das Geschäftsrisiko zu minimieren und gleichzeitig Ihre Investition mit einem vertrauenswürdigen Partner zu maximieren.

03 MEHR ALS NUR SOFTWARE

Viele **SOLIDWORKS Vertriebspartner** bieten Präsenzs Schulungen, Online-Schulungen, Webinare und YouTube-Videos, um Anwender zu schulen, damit sie so schnell wie möglich mit der Software starten können. Sie setzen auf **Partnerschaft** und engagieren sich sowohl im Vorfeld für eine nahtlose Implementierung als auch für eine langfristige Partnerschaft, die auf Service, Fachwissen und Vertrauen basiert.

02 PERSÖNLICHER KONTAKT

Es ist eine Sache, über ein Unternehmen zu lesen. Es ist eine andere Sache, ein Unternehmen zu besuchen und mit seinen Eigentümern und Ingenieuren zu sprechen. Das ist Teil dessen, was **SOLIDWORKS Vertriebspartner** tun. Sie sind oft bereits mit einem Unternehmen vertraut, bevor dieses die Software erwirbt, da der Verkaufsprozess Besuche und Demonstrationen umfasst. Sie wissen also aus erster Hand, welchen Herausforderungen Sie gegenüberstehen. Wenn sie Ihre individuellen Anforderungen kennen, beginnen sie mit dem Implementierungsprozess und können zusätzliche Bereiche für die geschäftliche Verbesserung identifizieren.



Vertriebspartner lernen Ihr Unternehmen persönlich kennen, damit sie Ihnen eine persönliche Beratung bieten können.

04 MAßGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

SOLIDWORKS Vertriebspartner können die Softwareimplementierung und -schulung an die spezifischen Anforderungen Ihres Unternehmens oder Projekts anpassen. Dies geschieht unter dem Gesichtspunkt, Ihnen dabei zu helfen, ein insgesamt besseres Geschäftsergebnis zu erzielen. Vertriebspartner bieten auch Integrationen mit anderen Tools an und sind erfahren darin, Ihnen bei der Verbindung von **SOLIDWORKS** Konstruktionslösungen mit dem erweiterten Portfolio zu helfen, um Ihren Arbeitsablauf weiter zu optimieren.

06 LOKALE UNTERSTÜTZUNG WELTWEIT

Das Netzwerk der **SOLIDWORKS Vertriebspartner** ist eine globale Community. Vertriebspartner verfügen über umfassende Kenntnisse der lokalen Märkte und Vorschriften und bieten Ihnen und Ihrem Unternehmen einen noch größeren Mehrwert. Lokale Vertriebspartner bieten Live-Support per Chat, Videokonferenz oder Telefon – und zwar immer in Ihrer Muttersprache. Der fachkundige technische Support wird fließend kommuniziert, sodass Sie Probleme schnell lösen und sicherstellen können, dass die Software immer reibungslos funktioniert.

07 ERFAHRUNG IST DURCH NICHTS ZU ERSETZEN

Ihr **SOLIDWORKS Vertriebspartner** versteht Ihre individuellen Anforderungen und kann Ihnen maßgeschneiderte Ratschläge für Ihr Unternehmen geben. Aber sie haben auch Erfahrungen aus der Betreuung anderer Kunden gesammelt. Sie werden immer von **Experten unterstützt**, die auf Perspektiven aus einer Vielzahl von Anwendungsfällen zurückgreifen können. Online-Ressourcen sind hilfreich, aber wenn Sie schnell Hilfe und die richtigen Antworten benötigen, ist der Partner Ihres Vertrauens nur einen Anruf entfernt.

05 IMMER EINEN SCHRITT VORAUSS

SOLIDWORKS informiert Sie immer zeitnah über Software-Updates und neue Funktionen, damit Sie stets die neuesten verfügbaren Werkzeuge verwenden. Wenn Sie Hilfe bei der Implementierung eines Updates benötigen oder mehr darüber erfahren möchten, wie diese Verbesserungen Ihnen konkret helfen können, bietet Ihnen Ihr **SOLIDWORKS Vertriebspartner** Live-Support vor Ort an.



Vertriebspartner wissen genau, wie Sie von neuen Funktionen profitieren können, und können Ihnen auf Sie zugeschnittene Empfehlungen geben.

08 DIE COMMUNITY ALS ERFOLGSFAKTOR

SOLIDWORKS Vertriebspartner veranstalten häufig Events, Workshops und andere Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch, bei denen Sie andere **SOLIDWORKS** Anwender sowie Experten aus verwandten Branchen treffen können. Dies sind hervorragende Lernmöglichkeiten, die oft zu einer produktiven Zusammenarbeit zwischen sich ergänzenden Menschen und Unternehmen führen. Veranstaltungen von Vertriebspartnern sind eine fantastische Möglichkeit, sich weiterzubilden, Kontakte zu knüpfen und am Puls der Branche zu bleiben.

Der **SOLIDWORKS Vertriebspartnerkanal** bietet ein umfassendes, internationales Supportsystem, um Ihre Benutzererfahrung vom Kauf und der Installation über Schulungen und technischen Support bis hin zu Produktkonstruktionen zu verbessern.

Wenden Sie sich an einen Vertriebspartner vor Ort, um mehr darüber zu erfahren, was **SOLIDWORKS für Ihr Unternehmen tun kann.**