

Welkom Marije | Uw laatste inlog : 2-3-2012

[mijn account](#) | [uitloggen](#)

[Informatie](#)

Uw bestelling:



Producten:
Totaal: €0,00

Dit document wordt u aangeboden door:

Office
Magazine.nl

[Klik hier voor meer artikelen](#)

- [Producten](#)
- [Prijslijsten](#)
- [GO Academy](#)
- [GO Services](#)
- [Contact](#)



De headset gemaakt voor smartphones.
[Lees meer >](#)



Boek hier een Demoruimte

LifeSize Room 220

Video Conferencing op zijn best
[Lees meer >](#)



In de spotlight



Toegevoegde waarde in optima forma

Desktop virtualisatie: het IT-ei van Columbus? -
Virtueel werkt echt - Veel meer dan printen: ontzorgen! - **Sociale netwerken zijn een must**

Toegevoegde waarde in optima forma

Eenvoudig gezegd is GO Telecom distributeur voor resellers die een focus hebben op Unified Communications, telecommunicatie en automatisering, data- en mobiele communicatie en audiovisuele integratie. Natuurlijk, dat is het bedrijf óók, maar 'dozen schuiven' alleen, daar is GO Telecom niet van. Toegevoegde waarde is het toverwoord. "En met ons nieuwe partnerprogramma GO Together moet die toegevoegde waarde alleen nog maar groter gaan worden", aldus Commercieel Directeur Jean-Paul Weterings.

Ooit begonnen met de verkoop van headsets vanuit een garagebox, is GO Telecom (dat overigens een nieuwe naam krijgt, zie kader) door de jaren heen uitgegroeid tot een bedrijf dat alles levert op 'connect'-gebied. Alles waarmee mensen zakelijk met elkaar in verbinding gebracht kunnen worden dus. Videoconferentie apparatuur bijvoorbeeld, want waarom zou je achteraansluiten in de files om ergens een half uur te gaan vergaderen? Voortdurend zoekt het bedrijf naar oplossingen om de communicatie zo makkelijk mogelijk te maken. "Zo doen we bijvoorbeeld veel voor het Lync-platform van Microsoft", verduidelijkt Jean-Paul Weterings. "We verkopen de randapparatuur om dat platform heen. Headsets, telefoons.....je kunt het allemaal connecten aan je Lync-omgeving. Zo heb je heel makkelijk je hele communicatielijntje op orde."

Zeeën aan tijd

Op communicatiegebied is steeds meer overlap waar te nemen. Voice en video komen samen en de kinderen van deze tijd groeien op met zaken als Skype, MSN en chat. Als zij straks toetreden tot het bedrijfsleven, dan verwachten ze niet anders dan dat dergelijke middelen voorhanden zijn. "Videoconferentie scheelt bovendien zeeën aan tijd. Voor een vergadering even naar het buitenland vliegen hoeft niet meer. De kwaliteit van video en audio is goed en het is nog veiliger dan het gebruik van email en mobiele telefoons, die veel makkelijker af te luisteren zijn. Voor de investering hoef je het ook niet te laten, die verdien je zo terug. Onderschat wat dat betreft vooral ook het fileleed in Nederland niet", legt Weterings uit.

Nieuwe naam: GO Connect

Jarenlang was GO Telecom een goede naam voor het bedrijf, maar door de dienstuitbreiding die door de jaren heen heeft plaatsgevonden dekt de naam de lading niet meer. "De naam wordt in juni dan ook veranderd in GO Connect", legt Jean-Paul Weterings uit. "Als je nu vertelt dat je bedrijf Go Telecom heet, dan moet je eerst gaan uitleggen dat je niet bezig bent met mobiele telefonie en telefooncentrales. GO Connect is alles dekkend wat dat betreft. We zijn de laatste meter tussen de persoon en de communicatienetwerken, of dat nou een telefooncentrale, IP-centrale of een Lync-omgeving is. De naam GO Connect past ook precies bij de uitstraling die wij richting de resellers willen hebben. Met onze naam én de nieuwe partnerportal worden ze straks dagelijks geconfronteerd. Heel belangrijk om daar een goede keuze in te maken dus."

Toegevoegde waarde

Weterings benadert dat GO Telecom zichzelf niet puur als distributeur ziet: "We willen niet alleen achter onze resellers staan middels het leveren van dozen met spullen. Onze succesfactor is juist de toegevoegde waarde die we ze bieden. Voorraad houden bijvoorbeeld, maar ook de juiste kennis hierin huis hebben, goede adviezen richting de resellers kunnen geven en de juiste service achteraf kunnen bieden. We gaan



Welkom Marije | Uw laatste inlog : 2-3-2012

mijn account | uitloggen

Uw bestelling:

Producten: 0
Totaal: €0,00

Zoekopdracht of artikelnummer...

Informatie



GO Together

Nieuws

Sales & Marketing

Shop

Producten

Prijzlijsten

GO Academy

GO Services

Contact

KONFTEL 300

Ideaal voor op uw vergadertafel

De headset gemaakt
voor smartphones.
Lees meer >Boek hier een
Demoruimte

LifeSize Room 220

Video Conferencing op zijn best
Lees meer >

Nieuws



Acties



In de spotlight



voor langetermijnrelaties en die houden we graag in stand. We willen meer en meer invulling geven aan dat stukje toegevoegde waarde, in plaats van alleen die distributie doen. Je kunt makkelijk zeggen dat je 'value-add' distributeur bent, maar dat moet je wel continu laten zien."

GO Together

Juist om voor nóg meer toegevoegde waarde te zorgen, wordt op 2 april het partnerprogramma GO Together gelanceerd. "De naam omvat feitelijk al waarvoor het gaat dienen. We willen de vaste relaties nog meer toegevoegde waarde gaan bieden", legt Marije van Helvoort (Marketing Consultant) uit. GO Telecom wil middels dat programma bijvoorbeeld alle kennis die in huis is ook gaan delen met de resellers, die het op hun beurt weer kunnen overdragen aan de eindgebruikers. Van Helvoort: "De fysieke basis daarvoor wordt een internetportal die we nu, naast een nieuwe website, aan het bouwen zijn. Die portal moet het punt worden waar iedere partner elke dag even kijkt wat er gebeurt. Is er nieuws? Welke acties zijn er? Welke seminars komen eraan? Niet alleen

bij GO Telecom, maar in de hele industrie, dat is het streven."

Informatieplatform

Er komt dus een informatieplatform waar de resellers, die stuk voor stuk een inlogcode ontvangen, alle kennis vandaan kunnen halen. "Ook nu informeren we onze partners al iedere week over nieuwe diensten, producten en events, maar dat gebeurt via een mailing", legt Jean-Paul Weterings uit. "In die mailing kun je echter niet alles meenemen, dus feitelijk bepalen wij nu wat ze wel en niet te zien krijgen. Dat gaan we andersom doen. We stellen straks alle kennis die we hebben beschikbaar en de reseller bepaalt waar hij wel of niet iets mee gaat doen. Hij weet straks: 'als ik naar de partnerportal van GO Telecom ga, dan kan ik al die informatie vinden'. Idealiter – en ik beseft dat het niet erg realistisch zijn – moet onze portal straks bij iedere reseller als startpagina ingesteld staan. Er moet inhoud op komen te staan, waar ze écht wat aan hebben. Gaat dat vanaf dag één lukken? Vast niet, maar middels feedback die we gaan krijgen, moet er drie maan-

den na de lancering iets heel moois staan." GO Telecom wil ook meer trainingen en seminars gaan organiseren. "Ook dat is er straks allemaal terug te vinden", vertelt Marije van Helvoort. "Aan ons straks de taak om het leuk en dynamisch te houden, anders komen ze niet meer terug. Het mag geen statische omgeving worden."

Wauw-effect

Ook voor de eindafnemers brengt het nieuwe partnerprogramma voordelen met zich mee, weet Van Helvoort: "Voor hen is het natuurlijk ook beter als de reseller zoveel mogelijk kennis heeft. De reseller moet bijvoorbeeld weten wat de toegevoegde waarde van videoconferencing is. Als je dat niet goed kunt uitleggen, dan heeft de klant er niets aan. Hoe meer informatie wij via dat kanaal kunnen sturen hoe beter." Jean-Paul Weterings liep al enige jaren rond met dit plan: "Nu het bijna zover is wordt het spannend. We moeten het ook bij hen tussen de oren krijgen. Op dag één moet er een wauw-effect ontstaan. Ze moeten enthousiast worden. Wij zijn het in ieder geval al, dus daar zal het niet aan liggen." ■