



Szanowni Partnerzy,

w czasach próby solidarność organizacyjna i biznesowa staje się ważniejsza, niż kiedykolwiek.
Dlatego razem z Huawei EBG Polska oferujemy Wam pakiet wsparcia biznesowego.

Wszyscy zdajemy sobie sprawę z wpływu COVID-19 na znaczną część aspektów naszego działania.
Poza oczywistą sferą edukacji zdalnej chcemy zaproponować Wam działania mające na celu
wsparcie konkretnych obszarów biznesowych.

Poniższe propozycje w dużej mierze opierają się o metodykę zdalnego realizowania usługi,
komunikację digital i pozyskiwanie nowych leadów. Jesteśmy jednocześnie otwarci na Wasze
sugestie dotyczące wsparcia z naszej strony.

Życzymy zdrowia i Trzymamy się razem!

S4E Huawei Team



Obszar
wsparcia
finansowego



10% upustu z PROGRAMEM BIP



Wspólnie z Huawei przygotowaliśmy program, który pozwala zyskać 10% rabatu na projekty o wartości powyżej 100 tys. USD zawierające strategiczne produkty.

Zarejestruj zakup do końca czerwca, wypełnij wniosek deklarujący chęć uczestnictwa w programie przed złożeniem zamówienia i skorzystaj z promocji.

Szczegóły programu oraz listę produktów objętych promocją znajdziesz u swojego opiekuna handlowego w S4E lub Channel Managera Huawei

Program odroczonej płatności

Dla projektów Huawei fakturowanych do końca drugiego kwartału oferujemy wydłużenie terminu płatności o dodatkowe 30 dni bez dodatkowych kosztów.



Obszar
wsparcia
sprzedażowego
/ prawnego



Prawo zamówień publicznych i techniki sprzedaży w cyfrowych czasach



Darmowy kurs dotyczący zamówień publicznych w czasach kryzysu oraz skuteczne techniki prezentacji i sprzedaży on-line.

Kurs z zakresu prawa: Zamówienia publiczne w czasach kryzysu – pierwsze spotkanie

Termin: 9.04.2020

Prowadzący: Joanna Marczevska

<http://marczewska.com.pl/>

Kurs z zakresu technik sprzedaży: Skuteczne techniki sprzedaży i prezentacji w cyfrowych czasach

Termin: 7.04.2020

Prowadzący: Wojciech Gabryelczyk

<http://gabryelczyk.eu/>

Agenda oraz linki do rejestracji zostaną przesłane w osobnym zaproszeniu

Obszar
wsparcia
inżynieryjnego



Uproszczona, skrócona i bezpłatna ścieżka certyfikacji dla kadry inżynierskiej i zasobów presales.

Szkolenia certyfikowane Huawei prowadzone w Centrum Szkoleniowym S4EDU zamieniamy na szkolenia zdalne. Otrzymacie nieograniczony dostęp do materiałów oraz możliwość bezpłatnego przystąpienia do egzaminu w trybie online w każdy piątek po wcześniejszej rejestracji na dedykowanej stronie.



Bezpłatne zdalne Proof of Concept

Organizacja i obsługa zdalnych, bezpłatnych, krótkookresowych testów rozwiązań Huawei, w celu wykazania wartości ich zastosowania w firmie Waszego klienta.

Forma PoCów - zdalna. Po zakończeniu kwarantanny również w siedzibie klienta

W przypadku rozwiązań IP – wysyłamy urządzenie, które zaloguje się automatycznie do systemu cloud i prowadzimy zdalnie testy wspólnie z klientem

W przypadku rozwiązań IT - testy w pełni zdalne.



Obszar
wsparcia
marketingu
On-line



Digital marketing: pozyskujemy nowych potencjalnych klientów

Podobnie jak w placówkach służby publicznej tak i w IT liczy się opinia użytkowników i konsekwentne budowanie świadomości. W grę wchodzi bezpieczeństwo danych i zachowanie ciągłości biznesu. Naszym celem jest jasne pokazanie Waszych przewag pod kątem rozwiązań i oferowanie za darmo wyceny alokacji usług np PoC - zainteresowanym osobom.

Stawiamy jedynie na policzalne działania on-line.

01 / Landing page do zebranie leadów

02 / Linkedin In-mail - kampania „darmowa wycena alokacji zasobów”

03 / AdWords - kampania „darmowa wycena alokacji zasobów”

Świadczymy również usługi konsultingu i wdrożeń z zakresu digital marketingu;

- social media
- E-mail marketing (content, automatyzacja, analityka, struktura baz)
- www / landing page / e-commerce
- Reklamy rozliczane ze efekt

Kampanię on-line można precyzyjnie target’ować zarówno po specjalizacji zawodowej jak i konkurencji.

Estymacja wybranych wskaźników kampanii

Estymacja efektu kampanii 1 miesiąc

LINKEDIN (funkcja In-Mail)

Wyświetlenia reklam: 2 000

Kliknięcia: 100

CTR: 3,6%

Nowi potencjalni klienci: 2 osoby

GOOGLE ADWORDS

Wyświetlenia Waszych treści 3 417

Otwarcia 2453

Współczynnik otwarć: 71,79%

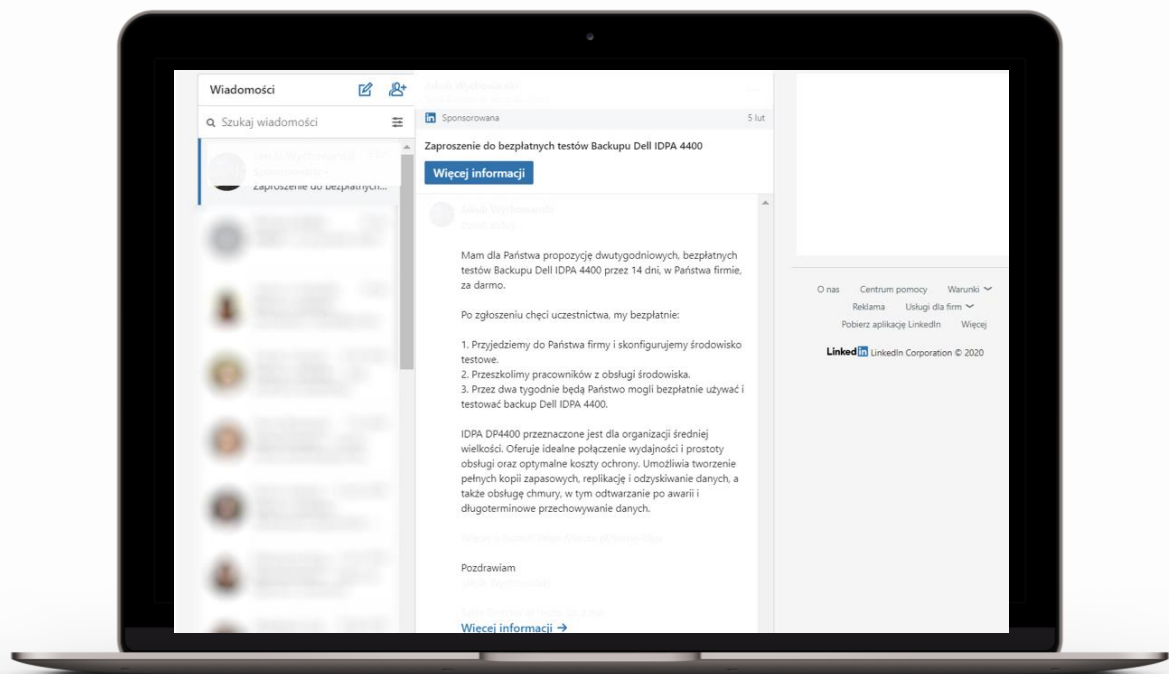
Kliknięcia przycisku: 26

Kliknięcia linka: 50

Liczba otwarć formularza: 26

Nowi potencjalni klienci: 2 osoby

Przykładowa mechanika kampanii



Wiadomości LinkedIn

Ruch na Landin Page



Skorzystaj z darmowych testów;
Spotkanie w formie demo lab u klienta.



Zapraszamy do kontaktu

Huawei Team w S4E

<https://www.s4e.pl/huawei/>

2020. S4E S.A. we współpracy z Huawei EBG
Polska.