



TIPS OG TOOLS

Værktøjer til sælgere af HP PC'er

HP "VÆLG DEN RETTE"

Hver måned udarbejder HPs produktchefer en produktoversigt kaldet "Vælg den rette". Den giver et overblik over fokusprodukter og hvilke sku's, der findes på PC, print og displays.

Det er nemt at se, hvilke specifikationer et produkt har, og det er også muligt at finde et HP produkt ud fra et konkurrerende produkt.

Dette er enhver sælgers "Go to guide", når der skal sælges HP PC'er

Guiden findes på HPs Partner Portal.

Du kan også altid få guiden hos din distributør - ALSO lægger den bl.a. online.



HP QUICK SPECS

Hvad indeholder produktet, og hvad passer til produktet.

Du kan søge på det ønskede produkt på [dette link](#) eller blot Google feks:

"Quick Specs Elitebook 850 G8".

HP WORKSTATION FINDER

Find den rigtige Workstation til din kunde ud fra brugertype eller hvilken software, der skal køre på den.



HP SALES CENTRAL

Find marketinginformation, billeder, produktspecifikationer, præsentationer, datablade osv. på alle HPs produkter. Du kan f.eks. også foretage sammenligninger mellem to forskellige modeller for at se, hvad forskellen er.



CONTENT PRODUCT BROWSER

Arbejder du med content og med at forbedre HP produkt content, så er dette et tool, som er brugbart for dig. Her kan du søge på et sku og finde al den information, som er tilgængelig på: 1WorldSync (CNET), IceCat, Assethub og FlixMedia og bygge din egen content.



HP INTEGRATED QUOTING - FÅ EN PRIS NEMT OG HURTIGT!

Du finder HP Integrated Quoting på HP Partner Portalen via dette [direkte link](#). Du kan også gå via My Workspace => Request a Quote.

Benyt den nye og forbedrede portal. Her skal du blot indtaste produkt nr og antal, hvorefter der skal udfyldes få informationer som slutkunde og distributør, før du kan klikke på "get price". Herefter kan du trykke på "accept price", og dit bid bliver genereret med det samme.

Alt i alt er det kun 4-5 felter, der skal udfyldes, så har du en pris.

Du har også mulighed for at eskallere prisen til HP.

Har du brug for en guide til toolen, har vi lavet tre korte danske videoer.



Hjælp til forlængelse af et bid, ændring i antal, tilføjelse af produkter samt hjælp til oprettelse af et nyt bid i IQ skal sendes (på engelsk) direkte til: pricing.nordics@hp.com

MMP AFTALER TIL KUNDER, DER KØBER LØBENDE

Har du en kunde, der køber løbende, anbefaler vi, at du opretter en MMP aftale (Mid Market Pricing). Den kan gennemføres på hele HPs portefølje til attraktive priser, og så slipper du for det administrative arbejde ved at skulle lave bids hver gang.

Ønsker du en MMP aftale, så send en email til din HP Partner Business Manager med kundenavn, antal medarbejdere samt potentiale i DKK på årsbasis. Udfra dette vil kunden få en MMP 1, 2 eller 3. kategori. Potentialet på kunden skal være på minimum DKK 130.000,- på HP PC og Print pr. år.