



7 tips en tricks om te groeien

Essentiële praktijktips van Fourtop ICT voor nieuwe Microsoft partners

Elk begin is moeilijk, ook voor startende Microsoft partners. Hoe garandeer je nu én in de toekomst je eigen groei? Met de succesformule van Fourtop ICT! **De voormalig hoster uit Hendrik-Ido-Ambacht transformeerde succesvol naar een ICT-partner die samenwerken leuker, makkelijker en veiliger maakt. Wat zijn hun 7 tips voor groei?**

DE CLOUD HEEFT DE TOEKOMST

“Voorheen waren we een hoster met een groot eigen datacenter. Vier jaar geleden begon de markt te veranderen en werd cloud software zoals Office 365 echt een betere propositie.” Douwe van der Graaf, de sales en marketingmanager van Fourtop ICT, ziet het bedrijf vanaf dat moment een andere koers inslaan. “We vroegen ons af hoe onze toekomst er als hoster uit zou komen te zien en zagen in dat die propositie ons geen goed belegde boterham zou opleveren. En daar kregen we gelijk in. Klanten willen geen volledige investeringscyclus met hardware. Ze willen ontzorgd worden en alleen investeren om het samenwerken leuker, makkelijker en veiliger te maken. Dat doe je hedendaags in de cloud.”

STERKERE GROEI DANKZIJ WERKPLEKKEN

Nu helpen 25 medewerkers van Fourtop ICT bedrijven met al hun automatiseringsvraagstukken via hun eigen filosofie. En dat die aanslaat, merkt Fourtop ICT zeker! De Microsoft partner groeit gemiddeld met twee medewerkers per jaar, maar sinds de COVID-uitbraak is die groei nog meer toegenomen. **De sterke punten waarmee Fourtop ICT zo stormachtig blijft groeien, zijn volgens Van der Graaf:**

1 Kies een naam die bij je past

“Een goede naam van je propositie is heel belangrijk. Er zijn waarschijnlijk duizenden proposities die Office 365 2.0, De Digitale Werkplek, Smart Workspace 365 of Smart 365 heten. Kies daarom geen naam vanuit een licentie of een te generieke naam. Een klant wil zonder poespas geholpen worden en dat doe je met een alles in één oplossing. Kies een naam die eruit springt en die past bij je bedrijf en de gevoelswaarde die je wilt overbrengen.

Zo val je op en word je eerder gekozen tijdens een tender. Een goed voorbeeld is de naam van onze Moderne Werkplek: Clouline. Deze naam heeft te maken met de cloud en helpt ons bij het winnen van deals. Het is een merk met een gezicht en naam die blijft hangen.”



2 Maak één duidelijke propositie

“One Note? SharePoint Online? Power Apps? Power BI? Endpoint security? Het is goed om zelf te weten wat je in je propositie verwerkt, maar je klanten zijn er niet altijd in geïnteresseerd. Ze willen gewoon soepel en veilig samenwerken en geen moeilijke keuzes maken. Laat je klanten daarom niet kiezen uit dingen die ze niet begrijpen. Ontzorg hen met één werkplek, en blijf weg van allerlei losse licentiestructuren en deeloplossingen. Ontwikkel daarna werkplekken voor een specifieke branche.”



3 Ga mee met de marktleiders

“Blijf in beweging en kijk naar wat er in de markt gebeurt. Verkoop je VoIP? Hoe lang doe je dat dan nog? De zakelijke wereld belt tegenwoordig voor een groot gedeelte via Microsoft Teams. Wellicht vragen we ons over 5 jaar af wat een vaste/mobiele telefoon op een bureau doet. Werk samen met marktbepalende, grote spelers en beweeg mee met hoe zij hun propositie veranderen. Bezoek webinars en evenementen en proef zo waar de markt en de marktleiders naartoe gaan.”



4 Zorg voor vertrouwen en goede security

“Bedrijven zijn op zoek naar vertrouwen en veiligheid. Ze worden dagelijks bestookt met allerlei informatie over security gevaren. Klanten zijn niet geïnteresseerd in met welke tools ze de security op orde hebben, maar willen een werkplek die veilig is en daarmee één partner waarop ze kunnen vertrouwen. Fourtop ICT zet extra security-maatregelen in om klanten veilig te laten werken. Maar dat vertel ik mijn klanten nooit tijdens salesgesprekken. Deze informatie heeft voor hen geen toegevoegde waarde want het zegt ze niets. Ze willen gewoon kunnen vertrouwen dat alles goed is geregeld.”



5 IT'er als accountmanager? Beter van niet!

“Techniek is een vereiste, maar met technische kennis win je geen nieuwe contracten. IT'ers zijn geïnteresseerd in techniek, en willen de vrijheid om te maken wat ze leuk vinden. Om je klant te helpen, heb je collega's nodig die een brug slaan tussen techniek en bedrijfsprocessen, wet- en regelgeving en service level agreements. Wij winnen projecten omdat we accountmanagers hebben die niet technisch zijn. Ze luisteren naar wat klanten nodig hebben, snappen hun processen en vinden daar het juiste platform bij zodat de klant in zijn kracht wordt gezet.”



6 Ga voor maandelijks opzegbare contracten

“Ik word zo moe van die partijen met hun contracten van 3 jaar,” zegt Van der Graaf. “Wat ons zo geliefd maakt, is dat al onze contracten per maand opzegbaar zijn. Daarmee zet je de klant in zijn kracht! Loopt het goed? Dan ga je mee omhoog. Gaat je klant even slechter? Dan beweeg je ook mee.”



7 Werk echt volgens je filosofie

“Leuker, makkelijker en veiliger samenwerken' is niet alleen onze slogan, we maken het echt waar. We willen dat onze klanten en onze medewerkers goed in hun vel zitten. Dat 'leuker en makkelijker' moet je daarom ademen in alles wat je doet. Luister naar collega's, laat ze meedenken en geef ze de ruimte om zich te ontwikkelen. Alleen dan blijf je gemotiveerd en enthousiast. Huur een externe consultant in om de kernwaarden uit je bedrijf te halen. Bouw met die input je organisatie en daar je propositie omheen. Dan lever je wat je als organisatie ademt en dat maak het echt!”



CONTACT

Wil jij ook uitgroeien tot een gewaardeerde ICT-partner voor je klanten? Ga voor nieuwe kansen en neem contact op met ons via sales@roufit.nl