

Podręcznik marketingowy firmy Hypertherm

Gdy czytasz artykuły przedstawiające premiery Powermax45 SYNC®, a także informacje dotyczące kampanii pozycjonowania inwestycyjnego Powermax z pewnością zauważysz odniesienia do Podręcznika marketingowego 2024. Podręcznik ten jest źródłem informacji w oparciu o nasz portal partnerski XNET; nasi partnerzy mogą tam znaleźć zasoby marketingowe potrzebne do rozwijania swojej działalności związanej z systemami plazmowymi Hypertherm wspólnie z Hypertherm Associates.

Poniżej przedstawiamy najważniejsze punkty na temat tego źródła informacji:

Co znajduje się w podręczniku?

Prezentujemy sześć podstawowych zakładek, a także zakładki podrzędne znajdujące się w ich obrębie. Podstawowe zakładki to:

- **Kampanie** to duże inicjatywy, które często służą do wprowadzenia nowych produktów na rynek, wspierają możliwości rynkowe lub mają na celu przeciwdziałanie zagrożeniom ze strony konkurencji.
- **Promocje** to inicjatywy o stosunkowo krótkich ramach czasowych, które zazwyczaj mają na celu promowanie produktu lub linii produktów.
- **Programy** to bieżące programy stworzone w celu sprzedaży produktów dla systemów plazmowych Hypertherm
- **Wsparcie e-commerce** to lista informacji o produktach (opisy, zdjęcia, itp.) uporządkowana według numerów części w formacie EXCEL głównie w celu obsługi stron internetowych partnerów.
- **Inne przedsięwzięcia marketingowe** to materiały pomocnicze dotyczące produktów i ich użytkowania, które nie zostały przypisane do innych zakładek/kategorii
- **Wytyczne i inne informacje dla partnerów** to wskazówki, które mogą pomóc stworzyć udane partnerstwo

The screenshot displays the 'Marketing Playbook' interface for Hypertherm Associates. It includes a sidebar with navigation links such as 'Xnet home', 'Xnet updates', 'Privacy policy', 'Terms of use', 'Channel partner resource center', 'Product and Marketing Feedback', 'Item/order details', 'Account details', 'Pricing', 'Partner Program', 'Hypertherm Cutting Institute', 'Returns/Warranty', 'User management', 'Tech service tool', 'Market Intelligence', 'EDGE Connect', and 'Document Library'. The main content area features a header image and a section titled '2024 Marketing Initiatives' with a welcome message and a list of initiative types: Campaigns, Promotions, Programs, ECommerce support, Other marketing initiatives, and Partner guidelines and information. Below this is a table with columns for various languages and a list of marketing assets like 'How to use this content', 'Photos/Product Descriptions', 'Videos', 'Brochures/Infographics', 'Sales tools', 'Webinars', 'Training', 'Merchandising', 'Advertising', and 'Social marketing'.

- Podręcznik ten zawiera zasoby i treści zarówno na temat inicjatyw regionalnych, jak i dużych inicjatyw ogólnopolskich, takich jak wprowadzanie nowych produktów na rynek.
- W zakładce Kampanie znajdują się zakładki podrzędne i dotyczą one nowych produktów; będą jednak ukryte do czasu udostępnienia zasobów kampanii mającej na celu wprowadzenie nowego produktu na rynek. Przy wprowadzeniu systemu Powermax45 SYNC partnerzy zobaczą materiały 22 kwietnia: broszury na temat produktu, informacje/zdjęcia produktów gotowe do umieszczenia na stronie internetowej, filmy, porównania z produktami konkurencyjnymi i nie tylko.
- Nagłówki i kopie podręcznika, z których większość jest widoczna powyżej zostaną przetłumaczone na obsługiwane przez nas języki międzynarodowe.

Gdzie można znaleźć Podręcznik marketingowy?

Podręcznik dostępny jest [tutaj](#) na XNET w obszarze Centrum zasobów dla partnerów sprzedaży pośredniej

Jak należy korzystać z podręcznika?

- Podręcznik jest kompleksowym źródłem zasobów marketingowych dla partnerów.
- Niezależnie od tego, czy chcesz pobrać wzornik do stworzenia promocji produktu Hypertherm, sprawdzić, jakie materiały oferujemy w punktach zakupu, czy też potrzebujesz treści do stworzenia wiadomości e-mail związanej z wprowadzeniem systemu Powermax45 SYNC, wszystko te materiały marketingowe można znaleźć w podręczniku.
- Podręcznik marketingowy zawiera zasoby marketingowe potrzebne do skonstruowania planu marketingowego systemu plazmowego Hypertherm, tworząc w ten sposób podstawę do konstruktywnych dyskusji na temat marketingu podczas planowania biznesowego i spotkań aktualizacyjnych z Kierownikiem ds. Sprzedaży w Hypertherm Associates.

W nadchodzących comiesięcznych biuletynach będziemy podkreślać konkretne zalety podręcznika i będziemy nadal udoskonalać jego strukturę w oparciu o wszelkie informacje przekazywane nam przez użytkowników na adres: marketing@hypertherm.com lub Kierownikom ds. Sprzedaży w Hypertherm Associates.