

Wir freuen uns, dass Sie
unser Kunde sind.



CITRIX[®]

Jetzt würden wir gerne anderen davon erzählen ...

Sie haben Citrix-Produkte in Ihrer Firma im Einsatz und gehören damit zu einer stetig größer werdenden Gruppe von innovativen Unternehmen, die die Art und Weise, wie Anwendungen bereitgestellt werden, fundamental verändern. Da immer mehr Unternehmen von den signifikanten Vorteilen der Server-, Anwendungs- und Desktopvirtualisierung profitieren wollen, besteht jedoch ein enormer Bedarf an Informationen und Austausch von Erfahrungen.

Und weil Sie heute schon da stehen, wo andere erst hinwollen, möchten wir gerne darüber sprechen, dass Sie unsere Lösungen nutzen – und würden uns freuen, wenn Sie uns dabei ein Stück weit unterstützen.

Daher haben wir das Citrix Kundenreferenzprogramm entwickelt: Sie definieren, bei welchen Marketing- und Kommunikationsaktivitäten Sie mitwirken wollen, und welchen Nutzen Sie daraus ziehen möchten. Erfahren Sie auf den nächsten Seiten mehr dazu und sprechen Sie bei Bedarf mit uns über den nächsten Schritt.

Übrigens: Egal, ob Sie am Kundenreferenzprogramm teilnehmen oder nicht – wir freuen uns, dass Sie unser Kunde sind.



Das Citrix Kundenreferenzprogramm – Sie haben die Wahl

Das Citrix Kundenreferenzprogramm funktioniert nach der einfachen Devise: Sie bestimmen darüber, welche Rolle Sie in unserer Kommunikation einnehmen.

Von der reinen Namens Erwähnung Ihres Unternehmens bis zur persönlichen Anwesenheit auf Veranstaltungen reicht die Palette; mit der Möglichkeit Ihrerseits, das Engagement jederzeit zu reduzieren oder zu beenden.



Namenserwähnung

Wenn in Anzeigen, Broschüren, Artikeln, auf Vorträgen oder in Kundengesprächen nach aktuellen Referenzen gefragt wird, würden wir gerne den Namen Ihres Unternehmens nennen. Nur den Namen, keine weiteren Informationen oder gar Details dazu.



Logonutzung

Der sichtbare Einsatz einer starken und bekannten Marke in unseren Unterlagen oder Präsentationen ist ein klares Signal für andere Unternehmen. Ein angenehmer Nebeneffekt ist die Unterstützung Ihres Markenbildes in der Öffentlichkeit. Selbstverständlich wird dabei sichergestellt, dass nur Ihr Originallogo mit den Originalfarben verwendet wird.

Zitateinsatz

Während Namensverwendung und Logoeinsatz „stumme“ Beweise für die Lösung in Ihrem Unternehmen sind, ist eine prägnante Aussage von Ihnen etwas, was im wahrsten Sinne des Wortes zum Aufhorchen auffordert. Denn nichts kann den O-Ton des Anwenders ersetzen. Dabei können Sie sicher sein, dass das zu verwendende Zitat bis aufs Komma vorab mit Ihnen abgestimmt wird.



Erstellung eines Anwenderberichts

Wie war die Ausgangssituation, wie lautete die Aufgabenstellung, wie sah die Lösung aus, wie verlief die Implementierung und vor allem: wie gestaltete sich der Betrieb? So individuell jedes Unternehmen ist, so ähnlich sind sich doch Fragen und Anforderungen während des gesamten Auswahl- und Realisierungsprozesses. Ein auf einem Gespräch mit Ihnen und/oder einem Mitarbeiter basierender Anwenderbericht vermittelt ein fundiertes Bild über Citrix in Ihrer täglichen Praxis.



Referenzkunde für potentielle Kunden

Alle Unternehmen beschäftigen sich mit den Fakten, den Daten, den Features, und entscheiden dann anhand klar definierter Evaluierungsparameter. Doch manche Unternehmen möchten mehr: Sie wollen mit anderen Anwendern sprechen, wie eine Citrix-Lösung in der Praxis eingesetzt wird - ob per Telefon oder vor Ort bestimmen allein Sie.



Referenzkunde für die Presse


Das Thema Virtualisierung ist seit geraumer Zeit eines der sogenannten „In“-Themen der Medien. Während allerdings zahlreiche Trends gekommen und schnell wieder gegangen sind, wird die Virtualisierung der IT bleiben. Es verwundert daher nicht, dass inzwischen selbst außerhalb der IT-Medien über die Möglichkeiten und Potentiale der Virtualisierung geschrieben und diskutiert wird – und somit kompetente und erfahrene Gesprächspartner gesucht werden. Zum Beispiel Sie?



Vorträge und Präsenz bei Veranstaltungen

Das Maximum an Engagement im Citrix Kundenreferenzprogramm ist ohne Zweifel die persönliche Präsenz bei unseren Veranstaltungen. Denn als Referenzkunde bekommen Sie die entsprechende Bühne, um sich und Ihr Unternehmen darzustellen. Nicht zu vergessen, die Fülle an Kontakt- und Austauschmöglichkeiten, die sich Ihnen eröffnen, wenn Kollegen bzw. andere Unternehmen auf Sie zukommen, um Ihre Meinung einzuholen.





So nutzen Sie das Kundenreferenzprogramm für Ihr Unternehmen

Inwieweit Sie vom Citrix Kundenreferenzprogramm profitieren, hängt sowohl von unserer als auch Ihrer Kommunikation ab. So können Sie z. B. einen Anwenderbericht, den wir in „unseren“ Zielmedien platzieren, in „Ihren“ Zielmedien einsetzen und damit als Teil Ihrer Marketingaktivitäten nutzen. Zudem verweisen unsere Referenzkunden auf die durch die Zusammenarbeit enger gewordene Beziehung mit Citrix und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten. Und nicht zuletzt wird die schon oben angesprochene Erweiterung der persönlichen Kontakte innerhalb und außerhalb Ihrer Branche als spürbares Ergebnis des Engagements angesehen.

Hier Ihre Vorteile im Überblick:

- Austausch mit anderen Kunden innerhalb und außerhalb Ihrer Branche
- Intensivierung der Beziehung zu Citrix
- Einsatz der entstandenen Materialien für Ihre Unternehmenskommunikation
- Darstellung der Leistungen der IT für das Unternehmen (Marketing in eigener Sache)
- Generierung neuer Business-Kontakte
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades Ihres Unternehmens

Sprechen Sie mit uns über die nächsten Schritte

Sie kennen jetzt das Citrix Kundenreferenzprogramm mit seinen Inhalten und seinen Möglichkeiten.

Wenn Sie nun noch einmal mit uns sprechen wollen, rufen Sie uns an unter **+49 (0)811/830204**.

Wenn Sie sich schon positiv entschieden haben, dann füllen Sie bitte das beiliegende Antwortblatt aus – und faxen oder schicken Sie es an die dort genannte Kontaktnummer bzw. -adresse.

Über Citrix

Citrix Systems, Inc. (NASDAQ: CTXS) ist der weltweit führende Anbieter von Infrastruktur zur Applikationsbereitstellung. Mehr als 215.000 Unternehmen weltweit verlassen sich auf Citrix, um den Anwendern jede Applikation orts- und zeitunabhängig zur Verfügung zu stellen - mit der höchsten Performance, der größten Sicherheit und den niedrigsten Kosten. Zu den Kunden zählen alle Fortune 100 Unternehmen und 99 Prozent der Fortune 500 Unternehmen ebenso wie tausende von kleinen und mittleren Unternehmen. Citrix Systems, Inc. hat seinen Hauptsitz in Fort Lauderdale, Florida (USA), und ist mit Niederlassungen in 29 Ländern vertreten. Citrix zählt 8.000 Handels- und Allianz-Partner in über 100 Ländern. Im Geschäftsjahr 2008 erwirtschaftete Citrix einen Umsatz von 1,6 Milliarden US-Dollar. Die Niederlassung für die Vertriebsregion Central Europe (Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa) befindet sich in Hallbergmoos bei München. Weitere Informationen finden Sie unter www.citrix.de oder <http://www.citrix.com>.

© Copyright 2009 Citrix Systems, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Citrix® einschließlich aller verwandten Logos sind (in den USA und anderen Ländern eingetragene) Warenzeichen bzw. Markenzeichen und Servicemarken der Citrix Systems, Inc. Windows® ist eingetragenes Warenzeichen der Microsoft Corporation. Alle anderen Warenzeichen und Markennamen sind das Eigentum der jeweiligen Besitzer.



Citrix Systems GmbH
Am Söldnermoos 17
D-85399 Hallbergmoos
Germany

www.citrix.de