



strategisch kommunizieren.

für



### Filmproduktion - Lösungsfilme



#### Vertriebskommunikation – Film & DVD „The Future Is Now“

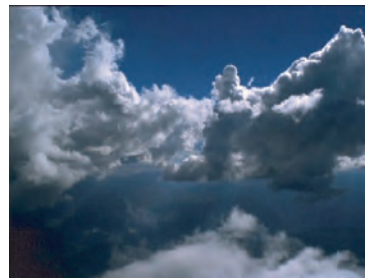
**Kunde:**  
DocuWare

**Branche:**  
IT / Software  
Integriertes Dokumenten-Management

**Zielgruppe:**  
Geschäftsführer und Entscheider in mittleren und großen Unternehmen in Europa, USA und Asien

**Aufgabe & Lösung:**  
Unterstützung im Vertriebsprozess mittels multimedialer Verkaufshilfe. Einsatz sowohl im persönlichen Gespräch mit potenziellen Kunden sowie als Stand-Alone-Lösung im Zuge der Investitionsentscheidung. Gefordert war ein modulares Baukastensystem, welches die Nutzenargumentation für spezifische Abteilungen im internationalen Einsatz zulässt. Eingebettet in die emotionale Szenerie des Musterunternehmens von Morgen liefern kleine Geschichten aus dem optimierten Büroalltag überzeugende Argumente für integriertes Dokumenten-Management

Doch der Informationsfluss wird  
immer größer  
immer schneller  
immer komplexer



**DocuWare**

**Karen Norris**  
Chief Business Officer, Manager of Cash Accounting for St. John's Clinic

**ST. JOHN'S**

“ Giving everyone in the Clinic simultaneous access to information was one of the major benefits of our DocuWare system. Our response rate has gone from weeks to minutes, improving our patient satisfaction, as well as productivity and cash flow. I cannot state enough how important each area of improvement is. DocuWare has made a huge difference for St. John's Clinic. ”



strategisch kommunizieren.

für

DocuWare®

**Vertriebskommunikation –  
Fotoproduktion „Work different“**

**Kunde:**  
DocuWare

**Branche:**  
IT / Software  
Integriertes Dokumenten-Management

**Zielgruppe:**  
Geschäftsführer und Entscheider  
in mittleren und großen Unternehmen  
sowie Redakteure von Fach-  
und Publikumszeitschriften

**Aufgabe & Lösung:**  
Entwicklung eines Bildkonzepts im  
Rahmen des Styleguides. Einsatz  
der Bilder erfolgt in der internationalen  
Marketingkommunikation  
und als Footage für Redaktionen  
zur Bebilderung von Fachartikeln.  
Hauptaufgabe bestand in der  
Findung einer konzeptionellen  
Leitidee zum visuellen Transport der  
DocuWare-Benefits. Das Ergebnis  
zeigt eine moderne Bürowelt mit  
zweckentfremdeten Utensilien,  
welche dank DocuWare durch  
digitale Prozesse ersetzt werden

**Fotoproduktion**



Fotograf: Wolfgang Riess, Riess Fotodesign München



strategisch kommunizieren.

für

DocuWare®

**Vertriebskommunikation –  
Fotoproduktion „ex Papier“**

**Kunde:**

DocuWare

**Branche:**

IT / Software  
Integriertes Dokumenten-Management

**Zielgruppe:**

Geschäftsführer und Entscheider  
in mittleren und großen Unternehmen  
sowie Redakteure von Fach-  
und Publikumszeitschriften

**Aufgabe & Lösung:**

Weiterentwicklung eines Bildkonzepts  
im Rahmen des Styleguides. Einsatz der  
Bilder erfolgt in der internationalen  
Marketingkommunikation und als Footage  
für Redaktionen zur Bebilderung von  
Fachartikeln. Hauptaufgabe bestand in  
der Findung einer konzeptionellen  
Leitidee zum visuellen Transport der  
DocuWare-Benefits. Das Ergebnis zeigt  
eine abstrakte Bürowelt mit Objekten,  
die vorwiegend aus - dank des PProdukts  
des Kunden überflüssig gewordenen -  
recycelten Dokumenten bestehen. Dabei  
steht die auffällige und merkwürdige  
Gestaltung der Objekte im Vordergrund

Fotoproduktion



Fotograf: Wolfgang Riess, Riess Fotodesign München





strategisch kommunizieren.

für



### Vertriebskommunikation – USA "First Mover"

**Kunde:**  
DocuWare

**Branche:**  
IT / Software  
Integriertes Dokumenten-Management

**Zielgruppe:**  
Reseller im Groß- und Fachhandel  
von Kopiergeräten

**Aufgabe & Lösung:**  
Entwicklung eines Anzeigenmotivs für Platzierung in amerikanischen Fachzeitschriften der IT-Branche. Kommuniziert werden die Vorteile des Up- und Cross-Sellings. Zielsetzung der Anzeige besteht im Generieren von Interessenten zukünftiger „DocuWare-Partner“

Fachanzeige 1/1 Seite 4c

**DocuWare**

# Be The First Mover

Become a DocuWare Partner and sell more

Call toll-free for detailed information 888.565.5907

You are the ideal position to capitalize on a huge market opportunity

- Multi-functional copiers are the perfect on-rent for document imaging - and your Trojan horse into the market
- DocuWare helps you sell more copiers
- High margins on software sells and professional services
- Ability to charge for pre-sale consulting
- Locks customers into long-term relationship - beyond lifetime of copier lease
- Great way to differentiate yourself within commodity market
- According to our research less than 10% of the market has been penetrated!

DocuWare is sold only through resellers - we do not sell direct

As a result the product is designed to be sold through a channel

[www.docuware.com](http://www.docuware.com)

**DocuWare**  
[www.docuware.com](http://www.docuware.com)

## First Move Advantage

Become a DocuWare Partner and dominate your market

DocuWare - the right document management solution, the right Partner

- Turn-key business plan to help you get started
- Ongoing education and training
- Sophisticated sales tools for your sales force

DocuWare gives you what you need to be successful

- How to prospect and close
- How to produce a needs analysis
- How to create a professional proposal
- How to present document management to a prospect

DocuWare is sold only through resellers-we do not sell direct

- Products that are designed to be sold through a channel
- Low Total Cost of Ownership
- High margins

Join some of the most successful copier dealers in the country

E-mail or call (toll free) today to learn more about Partnering with DocuWare  
(888) 565 - 5907  
[dwsales@docuware.com](mailto:dwsales@docuware.com)