

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir alle sind Zeugen einer sich enorm ändernden Ausrichtung der IT Industrie!

Ziel ist die Implementierung von IT Ware in den Alltag des privaten Anwenders. Die Synergie von Unterhaltungselektronik und der Informationstechnologie wird massiv von führenden IT Herstellern vorangetrieben. Der Konsument reagiert langsam aber sicher.

Der Fachhandel kämpft um Aufträge um gegen führende Flächenmärkte zu bestehen. Die Entwicklungen der letzten Jahre haben sehr deutlich gezeigt, dass die Vertriebspolitik der Industrie sich am schnellen Umsatzvolumen mit Grossabnehmern ausrichtet.

Seien es Mobiltelefone, DVD Player oder mobile Computer. Die Implementierung der Produkte am Markt erfolgte über den Fachhandel, der Umsatz verschob sich in die Consumer Märkte. Beratung und Service wurden zweitrangig.

Auch jetzt steht der Fachhandel vor einer großen Herausforderung! Das Digitale Heim, der multimediale Alltag, benötigt die Service- und Beratungskompetenz des Fachhandels! Wieder steht der Fachhandel an der Front, um neue Technologien zu implementieren. Das ganze aber mit einem wesentlichen Unterschied: Die Kernkompetenz „Beratung und Aufbau“ wird unumgänglich!

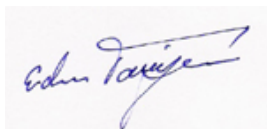
Die Frage ist nun, ob sich die Consumer Märkte die Beratungskompetenz aneignen oder ob sich der Fachhandel jetzt behaupten kann.

Ich bitte Sie um Ihr Vertrauen und möchte Sie ermutigen sich das Kooperationsangebot anzuschauen.

Die Fußball Weltmeisterschaft 2006 steht vor der Tür und digitale LCD Fernseher und Recorder sind so gefragt, wie noch nie. Eine enorme Chance die ich mit Ihnen gemeinsam angehen möchte!

Nur gemeinsam sind wir in der Lage unsere Interessen aktiv, profitabel und partnerschaftlich mit der IT Industrie zu verwirklichen.

Mit besten Grüßen



Erdem Taniyan

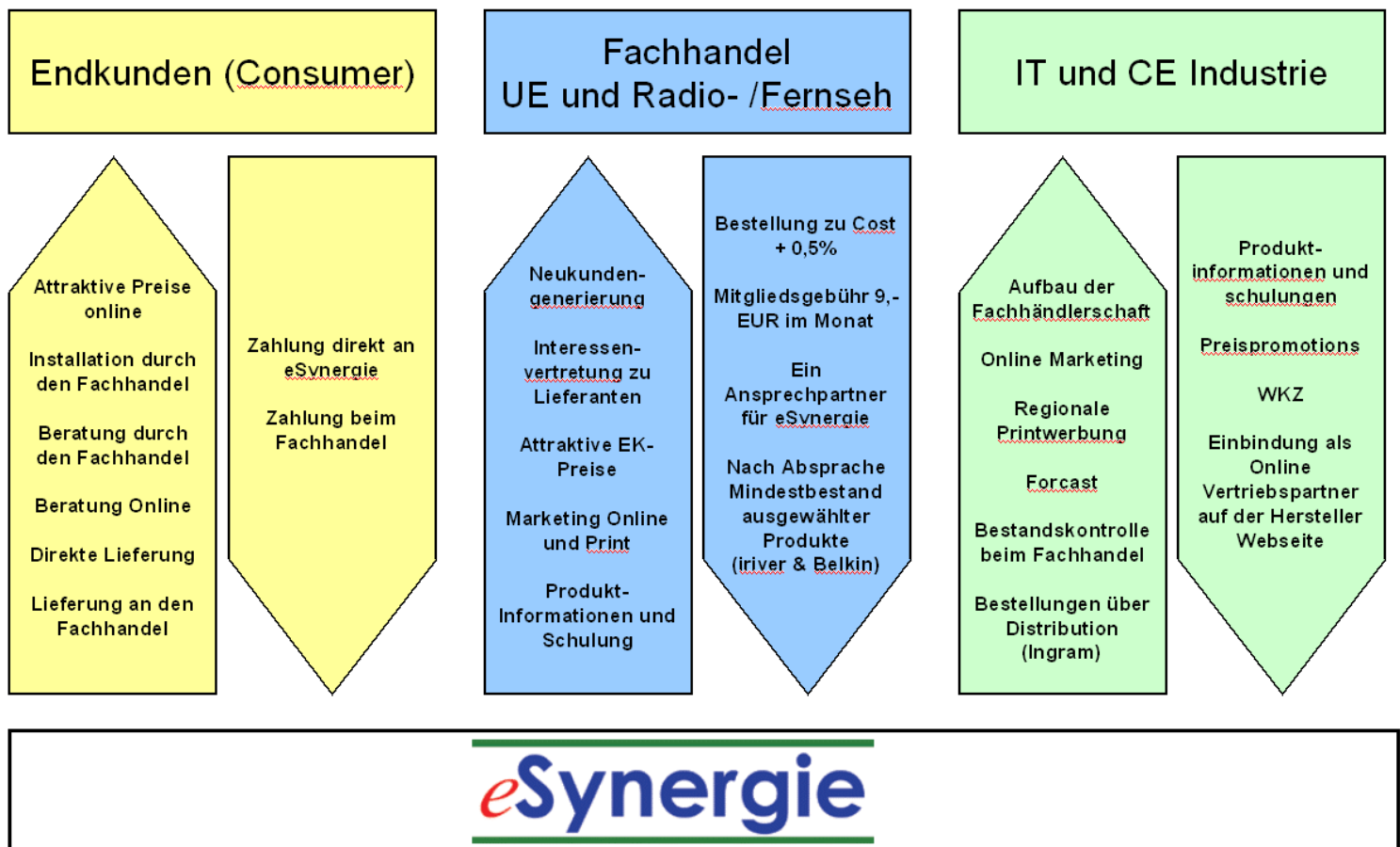
Inhalt:

1. Die Kooperation eSynergie
 - a. Das Geschäftsmodell
 - b. Unsere Zielgruppe
2. Der Onlineshop www.eSynergie.de
3. Die Prozesse
4. Preis- und Margengestaltung
5. Das Marketing
 - a. Onlinemarketing
 - b. Offlinemarketing
6. Zusammenfassung Ihrer Vorteile
7. Kooperationsvertrag



Die Kooperation eSynergie

Das Geschäftsmodell



Die Funktion von eSynergie begrenzt sich nicht nur auf den Online Vertrieb von IT und UE Ware, sondern ist von Anfang an ausgerichtet auf den Aufbau einer Fachhandelskooperation.

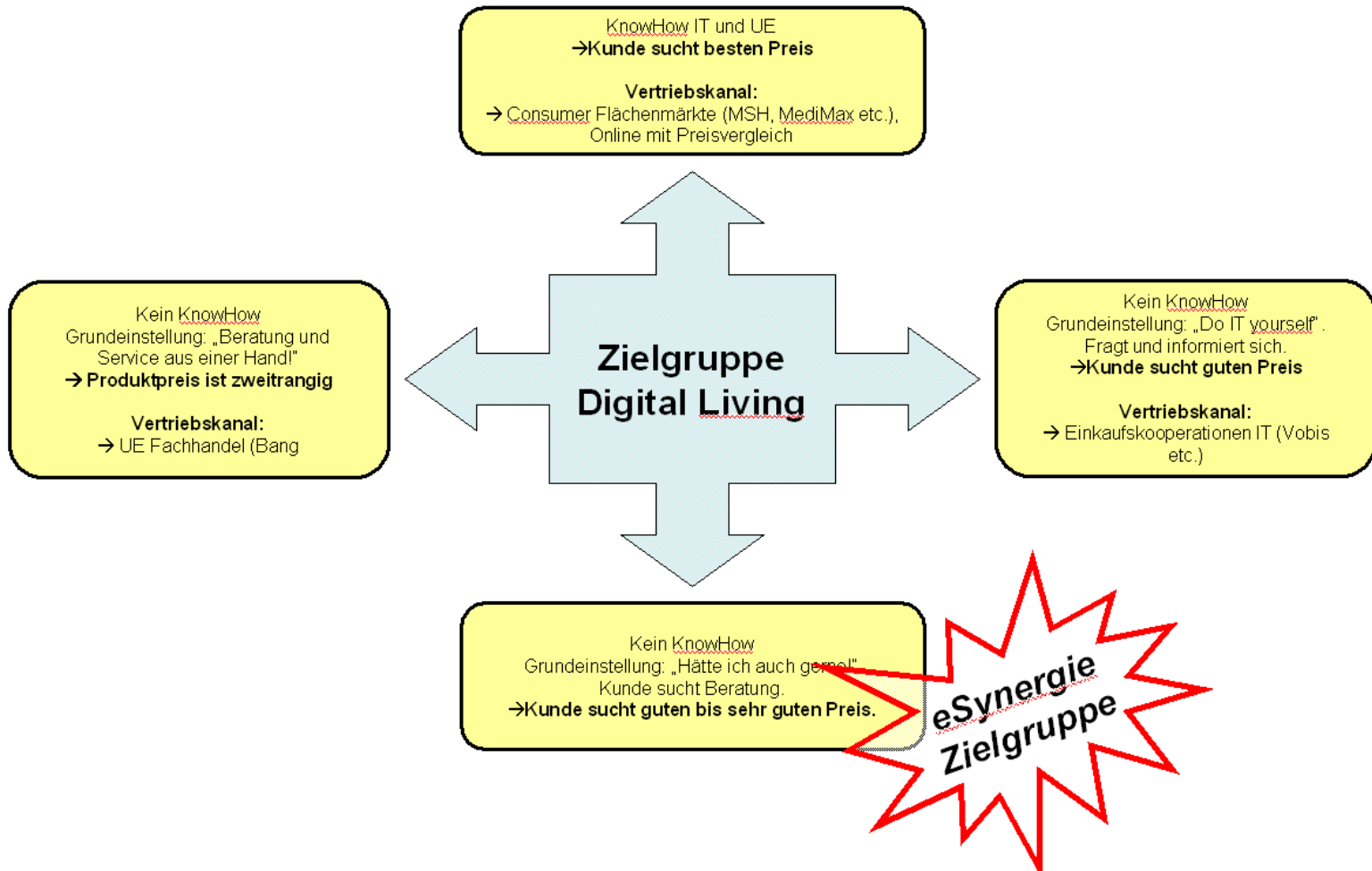
Ziel ist die Verknüpfung des eCommerce mit dem Offline Handel mit Service und Beratung!

eSynergie Partner erhalten somit die Möglichkeit sich zu Service Partnern der IT Industrie im Bereich Consumer Electronic zu entwickeln.

Das bedeutet für Sie: Zusätzliche Einnahmen über die IT Hersteller

Die Kooperation eSynergie

Unsere Zielgruppe



Wir richten uns an den Kunden mit Beratungsbedarf und Interesse an guten bis sehr guten Preisen!

Der Onlineshop

www.eSynergie.de

Unser Ziel ist die übersichtliche und detaillierte Darstellung unseres Produktsortiments. Der Bereich „eSynergie Händlersuche“ ist immer präsent.

Alle Produkte sind für eSynergie Händler verfügbar. Des weiteren besteht der Zugriff auf ein Produktsortiment von rund 35.000 Produkten aus dem Bereich IT und CE. Auf Anfrage werden Angebote erstellt.



www.eSynergie.de

Startseite

- aktuelles Produktsortiment aus dem Bereich CE und IT
- Fokuspartner: Fujitsu-Siemens, Toshiba, iriver und Belkin
- Startseite mit 12 Produkten
- Direkte Verlinkung zum Produktdatenblatt



www.eSynergie.de

Kategorie

- Produktkurzbeschreibung
- Sortierung nach Preis
- Verfügbarkeitsinfo
- Verlinkung zu Produktdaten



eSynergie
Alles für Ihr elektronisches Zuhause!

www.eSynergie.de

Startseite Impressum AGB Ihr Warenkorb ist leer.

Aktionsprodukte
iriver T10
184,00 €

Kategorien
LCD-Fernseher HD ready
DVD-Player und Recorder
Sat-Top-Boxen
FujitsuSiemens Media Center
Toshiba Onedio
Lautesprober Systeme
iriver Media Player
Belkin PureAV Kabel
Komplette Systeme
eSynergie Händlersuche

Produktsuche
Erweiterte Suche

Kategorien » LCD-Fernseher HD ready » Fujitsu-Siemens MYRICA V32-1 32" LCD-TV

Fujitsu-Siemens MYRICA V32-1 32" LCD-TV
Der 32 Zoll (81cm) LCD Bildschirm mit extra-großem Betrachtungswinkel ermöglicht Ihnen die perfekte Distanz und ist bereits heute für HDTV vorbereitet. Damit genießen Sie die Qualität von High Definition Fernsehern. Bei einer Auflösung von 1366 x 768 Pixeln werden Sie zu bestimmt zu dem Schluss kommen: Fernsehen sah noch nie so gut aus. Der extrem hohe Kontrast (1.000:1) stellt brillante Klarheit und Detailreichtum sicher. Plug & play bedeutet: PC anschließen ohne Mühe.

Sichtbare Bildschirmdiagonale: 32 Zoll (81 cm) **Winkel:** 160° **Bildschirmauflösung:** 1.366 x 768 Pixel **Bildgröße (Breite x Höhe):** 716,96 x 404,60 mm **Helligkeit (typisch):** 550 cd/m² **Kontrast (Typisch):** 1000:1 **Betrachtungswinkel:** Horizontal 176 ° / Vertikal 176 ° **Reaktionszeit (G/G):** 8 ms **Optionen:** TV-Tuner: VHF/UHF/Kabel Standard: RGB, DVB-C, L und LC (Multi-Europe) System: PAL/SECAM Sound-System: Home, Stereo, Dual-Ton Teletext: 256 Seiten (EUC/TOE) **Video Ein- und Ausgänge:** TV-Out in: iSC-Connect DVE-Di: mit HDCP-Unterstützung D-Sub: 15 Pin AV1 (In): Component Video (Y/Pb/Pr) AV2 (In/Out): 2x Pin Sport AV3 (In/Out): 2x Pin Sport

Warenkorb
Ihr Warenkorb ist leer.

Kunden-Login
Benutzername
Kennwort
Anmelden
Kennwort vergessen?
Registrieren
Newsletter abonnieren

acer
benq
belkin
iriver
mustek
sony
terratec
promedia

www.eSynergie.de
Produktdatenblatt

- Marketingtext
- Ausführliche technische Daten

eSynergie
Alles für Ihr elektronisches Zuhause!

www.eSynergie.de

Startseite Impressum AGB Ihr Warenkorb ist leer.

Aktionsprodukte
iriver T10
184,00 €

Kategorien
LCD-Fernseher HD ready
DVD-Player und Recorder
Sat-Top-Boxen
FujitsuSiemens Media Center
Toshiba Onedio
Lautesprober Systeme
iriver Media Player
Belkin PureAV Kabel
Komplette Systeme
eSynergie Händlersuche

Produktsuche
Erweiterte Suche

Kategorien » LCD-Fernseher HD ready » Fujitsu-Siemens MYRICA V32-1 32" LCD-TV

http://img.strap.de/_FSCG_008F.jpg (1920x1080 Pixel) - Skibreit (F03) - Nichts Fixator

Warenkorb
Ihr Warenkorb ist leer.

Kunden-Login
Benutzername
Kennwort
Anmelden
Kennwort vergessen?
Registrieren
Newsletter abonnieren

acer
benq
belkin
iriver
mustek
sony
terratec
promedia

www.eSynergie.de
Produktdetailansicht

- Ein Klick zum Detailbild
- Bilder Slide Show mit Detailansicht

eSynergie
Alles für Ihr elektronisches Zuhause!

www.eSynergie.de

Startseite Impressum AGB Ihr Warenkorb ist leer.

Aktionsprodukte
iriver T10
184,00 €

Kategorien
LCD-Fernseher HD ready
DVD-Player und Recorder
Sat-Top-Boxen
FujitsuSiemens Media Center
Toshiba Onedio
Lautesprober Systeme
iriver Media Player
Belkin PureAV Kabel
Komplette Systeme
eSynergie Händlersuche

Produktsuche
Erweiterte Suche
Haben Sie Fragen?

Kategorien » eSynergie Händlersuche

eSynergie Händlersuche
Hier finden Sie Ihren Ansprechpartner vor Ort!

Solange Sie keinen Ansprechpartner in Ihrer Region finden, schreiben Sie uns einfach per E-Mail Beratung@eSynergie.de.
Sie sind Fachhändler aus dem Bereich Radio/Fernsehtechnik oder Unterhaltungselektronik? Wir würden uns freuen, Sie als Kooperationspartner zu gewinnen. Schreiben Sie uns an Kooperation@eSynergie.de.

Postleitzahlgebiet 0 → Kategorie anzeigen
Postleitzahlgebiet 1 → Kategorie anzeigen
Postleitzahlgebiet 2 → Kategorie anzeigen
Postleitzahlgebiet 3 → Kategorie anzeigen
Postleitzahlgebiet 4 → Kategorie anzeigen
Postleitzahlgebiet 5 → Kategorie anzeigen

Warenkorb
Ihr Warenkorb ist leer.

Kunden-Login
Benutzername
Kennwort
Anmelden
Kennwort vergessen?
Registrieren
Newsletter abonnieren

acer
benq
belkin
iriver
mustek
sony
terratec
promedia
toshiba

www.eSynergie.de
Fachhändlersuche

- Kategorie Fachhändlersuche ist immer präsent beim Einkauf
- Sortierung nach Postleitzahlgebiet
- Mit Anschrift und Daten zum eSynergie Partner

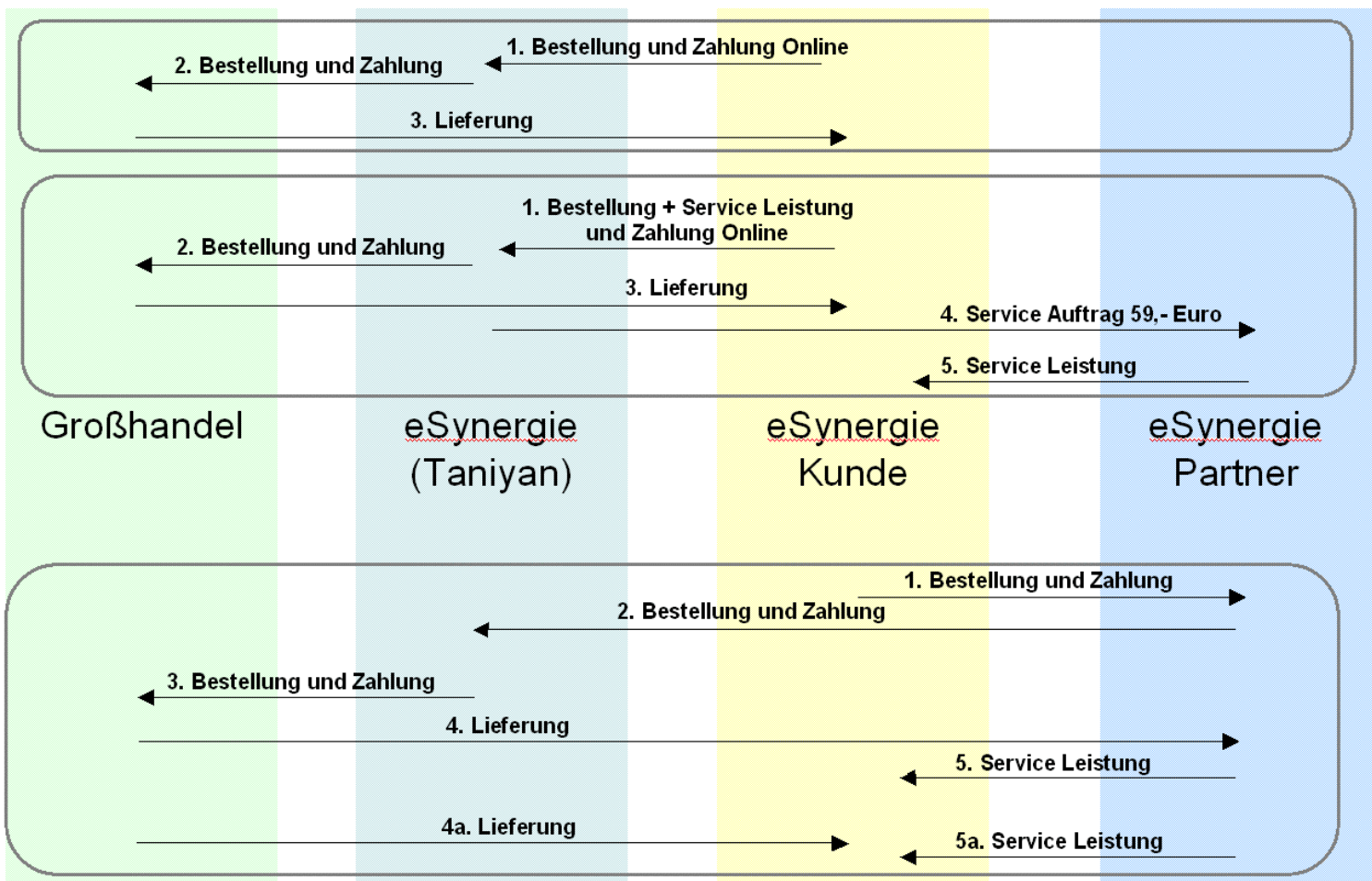
Die Vorteile liegen auf der Hand:

1. eSynergie Kunden bestellen online oder direkt beim Fachhändler mit Service und Beratung
2. eSynergie Fachhändler haben ein weiteres Marketingtool und gute Preise um sich im Markt zu behaupten.



Die Prozesse

Bestell-, Liefer- und Zahlungswege



3 Prozesse für den eSynergie Kunden:

1. Online Vertrieb direkt
2. Online Vertrieb inklusive Service Leistung
3. Vertrieb über den Fachhandel
 - a. Direkte Lieferung an den Kunden
 - b. Direkte Lieferung an den Fachhändler

Wir bieten dem eSynergie Kunden die Vorteile des Online Handels kombiniert mit den Service des Fachhandels.

Sei es bei einer Lieferung direkt an den Kunden, sei es bei einer Lieferung an den Fachhandel.

Jeder Service Vertrag bedeutet auch ein neuer Kunde für den eSynergie Partner für zusätzliche Marge und weitere Aufträge.

Preis- und Margengestaltung

Produktpreise im Onlineshop sind kalkuliert mit rund 5% Marge.

Eine Einkaufskooperation bietet bei wachsendem Umsatz auch die Möglichkeit die Margensituation zu verbessern.

Die Einkaufspreise und Margen für den eSynergie Partner stellen sich wie folgt dar.

1.

Für jeden Einkauf über die eSynergie Fachhandelspreisliste oder jedes Angebote an den Fachhandelspartner gilt:

à Einkaufspreis eSynergie Partner = Taniyan EK + 0.5%

2.

Für jeden Online Umsatz + Service Vertrag gilt:

à eSynergie Partner bekommt eine Gutschrift über 59,- Euro netto.

3.

Für jeden Offline Umsatz, der über eSynergie an den eSynergie Partner weitergeleitet wird gilt:

à Ware wird bei Taniyan zu eSynergie EK (s.o.) bestellt

à Marge des Umsatzes + 99,- Euro (85,34 Euro netto) gehört zu 100% dem eSynergie Partner

4.

Die Frachtkosten belaufen sich auf 8,90 Euro netto und werden dem Endkunden weiterberechnet.

5.

Die monatliche Kooperationsgebühr beläuft sich auf 7,- Euro netto.

à Zahlung und Beitritt der Erspartner bis zum 31.01.2005:
Beitrag bis zum 30.06.2006= 25,- Euro netto

6.

Zahlungsziel

à 5 Tage nach Warenversand

à Nach 3 Monaten Möglichkeit zum Antrag „14 Tage nach Warenversand“.
Bonität vorausgesetzt.

Grundlegend gilt... gemeinsames Wachstum bringt uns den Spielraum zu Verhandlungen mit den Lieferanten und die Marge, die wir brauchen!

Ziel sind optimierte Kosten und Einkaufspreise zur Fußball WM 2006!

Das Marketing

Onlinemarketing

Die www.eSynergie.de Plattform läuft zur Zeit über die Plattform der Strato AG.
Vorteile für uns:

- Niedrige Kosten
- Hohe Flexibilität in den Schnittstellen zu anderen Online Systemen
- Zahlungsmöglichkeit über PayNova

Potentielle Kooperationspartner für den Ausbau der Plattform sind vorhanden.

www.eSynergie.de wird angebunden an folgende Marketingportale:

- Pangora (Shopping Marktplätze)
 - Verbindung von allen wichtigen Online-Portalen und Shopping-Marktplätzen
- Preisvergleiche (Portale: preissuchmaschine.de, guentiger.de)
 - Preissuchmaschine bietet Käufern vielfältige Funktionen zum Produkt- und Kostenvergleich.
 - Wenn ein Artikel bei guentiger.de zum niedrigsten Preis angeboten wird, erfolgt die Weiterleitung direkt zum Shop.
- Google Registrierung
- eBay (bei spezial Angeboten und nach Absprache)
- Produktsuchmaschinen (Kelko, Froogle)
 - Die Produktsuchmaschine Kelko interessierte Käufer zu den günstigsten Angeboten im Netz.
 - Über die Produktsuchmaschine von Google finden Käufer Angebote in Sekundenschnelle.

Weitere Aktionen:

- Einbindung in die Internetseiten der IT Hersteller
- Antrag zum Trusted Shops Gütesiegel
 - Shops mit dem Trusted Shops Gütesiegel stehen für sicheres Einkaufen im Internet. Der Shop ist bereits jetzt optimal darauf vorbereitet.
- Eigene Newsletter und Banner mit Aktionsprodukten
- Präsenz in Newslettern von Online Kooperationspartnern
- Gewinnspiele auf Internetportalen
- Margenbeteiligungen für Betreiber von Internet Gemeinschaften

Alle Aktionen sind mit Kosten und Kooperationen verbunden. Die Prozesse stehen und die Kosten werden über die Kooperationsgebühren und Werbekostenzuschüssen der IT Hersteller gedeckt.

Jeder Besucher auf www.eSynergie.de ist von Anfang an und im ganzem Shoppingverhalten auch ein potentielle Neukunde für den eSynergie Partner!



Das Marketing

Offlinemarketing

Start der Aktionen soll zum April 2006 erfolgen und hängt von der Geschäftsentwicklung ab. Das klassische Marketing in Ihrer Region teilen wir in 4 Bereiche auf.

1. Beilage von Aktionsangeboten in regionalen Wochenzeitungen
 - a. Druck, Layout und Umsetzung erfolgt von Taniyan
 - b. Inklusive Nennung der regionalen eSynergie Partner
2. Anzeigen mit Aktionsangeboten in regionalen Wochenzeitungen
 - a. Kostenbeteiligungen bei eSynergie Partnern mit einem eSynergie Umsatzvolumen > 50.000 Euro
3. Einrichtung von Regalwänden in Ihrem Ladengeschäft
 - a. Belkin Kabelregal, Erstbestückung zu Sonderpreisen
4. Einrichtung von Verkaufsflächen in Ihrem Ladengeschäft
 - a. Fujitsu-Siemens Verkaufstore
 - b. Erfolgt nach Absprache und mit Sonderpreisen

Ein wesentlicher Faktor für unseren Erfolg wäre die Einbindung der Produkte in Ihre Marketingaktivitäten mit Ihrem bestehendem Kundenstamm.

Sie haben ab sofort Zugriff auf ein Sortiment von IT und CE Produkten. Dieses Angebot können Sie nach Ihrem Ermessen für Ihre Aktivitäten nutzen.

Ein wesentlicher Unterschied im Offline Marketing zum Online Marketing sind die enorm hohen Kosten. Unser Ziel ist es, dass aktive eSynergie Partner über uns auf Werbekostenzuschüsse der IT Industrie zurückgreifen können.

Wir gehen davon aus, dass ein wesentlicher Schub in der Startphase über die Online Aktivitäten erfolgt.

Umso mehr eSynergie Partner vorhanden sind, umso größer unsere Chance auch die offline Aktivitäten voranzutreiben und zu unterstützen.



Zusammenfassung Ihrer Vorteile

- à Bessere Einkaufspreise über zentralen Einkauf
- à Sofortiger Zugriff auf große Auswahl von IT Produkten
- à Chance zur zentral koordinierten Unterstützung der IT Hersteller
- à Zentrale Anfrage zu Demokonditionen der Hersteller
- à Zugriff auf POS Material
- à Schulungsmaterial für die Mitarbeiter
- à Zentral koordinierte Marketingmaßnahmen
- à Chancen für Werbekostenzuschüssen bei regionalen Aktivitäten
- à Zusätzliche Einnahmen über den Service beim Endkunden
- à Möglichkeit für Komplettangebote bei HDTV
- à Zusätzliche Einnahmen als Service Partner der IT Hersteller (insbesonde VoIP, die Internettelefonie bietet hier große Chancen)
- à Synergie mit bestehendem Produktsortiment und Fachwissen
- à Gemeinsamer Internetauftritt
- à Gemeinsamer Start in ein neues Geschäftsfeld

eSynergie



Kooperationsvertrag

Firma (nachfolgend Partner genannt):

Ansprechpartner:

E-Mail:

Webseite:

Strasse:

Postleitzahl: Ort:

Tel.:

Fax:

Zwischen dem oben genanntem Partner und Erdem Taniyan, Benzenbergstrasse 2, 40219 Düsseldorf (nachfolgend Taniyan genannt) wird zu nachfolgend aufgeführten Vertragsbestimmungen eine Vereinbarung über die Zusammenarbeit in Einkauf, Service, Kommunikation und Marketing geschlossen.

Mit Gegenzeichnung dieses Partner-Vertrages tritt der Partner dem von Taniyan organisierten Einkaufs- und Kommunikationsverbund „eSynergie“ bei.

Leistungen

Der Partner kann seinen individuellen Einkauf bei Taniyan tätigen. Die gültigen Einkaufspreise werden wöchentlich per E-Mail dem Partner zur Verfügung gestellt.

Die eSynergie Partnerschaft verpflichtet weder zum Einkauf bei bestimmten Lieferanten noch zum Gebrauch des eSynergie Marketingmaterials. Die unternehmerische Freiheit des Partners bleibt uneingeschränkt erhalten.

Der Partner wird im Onlineshop www.eSynergie.de als Vertriebs- und Beratungspartner genannt und verpflichtet sich zum Aufbau und der Beratung des eSynergie Kunden.

Der Preis für den Aufbau eines Systems beim Kunden beträgt 99,- EUR brutto. Bei Onlinebestellungen inklusive Aufbau und Beratung erhält Taniyan 30% (26,- Euro) des netto Umsatzes. 59,- Euro werden dem Partner gutgeschrieben.

Beitrag

Der monatliche Kostenbeitrag beläuft sich auf 7,- Euro zzgl. MwSt. und ist jeweils zum Monatsanfang, spätestens zum 3. eines Monates, fällig.

Für alle Partner, die den Partnervertrag bis zum 31.01.2005 unterschrieben an die genannte Faxnummer senden beläuft sich der Kostenbeitrag auf 25,- Euro zzgl. MwSt. für den Zeitraum bis zum 30.06.2006 bei Zahlungseingang bis zum 31.01.2005.

Geschäftskonto:

Erdem Taniyan, Deutsche Bank PGK Düsseldorf, Konto 50 34 6 99, BLZ 300 700 24

Laufzeit, Kündigung

Der Vertrag ist mit einer Frist von 14 Tagen zum Monatsende von jedem der Partner ohne Angaben von Gründen kündbar. Die Kündigung erfolgt schriftlich.

Sonstige Gewährleistungen

Der Partner erklärt sich einverstanden, dass seine Geschäftsadresse an die angeschlossenen Vertragslieferanten weitergegeben werden darf. Er akzeptiert ggf. Werbesendungen, wie z.B. Faxsendungen und E-Mails der Lieferanten bis auf seinen einzelnen Widerruf bei Taniyan.

Änderungen und Ergänzungen dieser Vereinbarung sowie alle sonstigen vertraglichen Abreden zwischen Taniyan und dem Partner bedürfen der Schriftform.

Taniyan übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit von Lieferungen und Leistungen der Vertragslieferanten.

Gewährleistungsanfragen werden direkt zwischen dem Partner und den jeweiligen Lieferanten geregelt. Taniyan wirkt unterstützend in der Prozessoptimierung.

Der Partner verpflichtet sich, die von Taniyan bezogenen Informationen vertraulich zu behandeln und nicht an dritte weiterzugeben; andernfalls kann die Vertragsbeziehung fristlos aufgelöst werden.

Salvatorische Klausel

Sollten einzelne Bestimmungen aus dieser Vereinbarung unwirksam sein oder werden, verpflichten sich die Vertragsparteien, einen dem Sinn und Zweck der unwirksamen Bestimmung nächstkommende wirksame Vereinbarung zu treffen. Die übrigen Bestimmungen bleiben hiervon unberührt.

Gerichtsstand

Der Gerichtsstand ist in dem Bezirk, in dem der Beklagte seinen Wohnsitz hat.

Den Unterschriebenen Vertrag senden Sie bitte per Fax an unsere Auftragsannahme:

0721 / 151 231752

(Ort)....., den.....

Düsseldorf, den.....

.....
Partner- Unterschrift/Stempel

.....
Erdem Taniyan – Unterschrift