

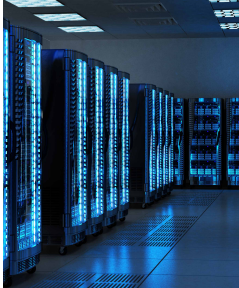
# xpand it

SUCCESS CASE



## IP Telecom Partner Portal

Effizienz und Autonomie mit  
Power Pages





IP Telecom ist ein führender Anbieter von Hochgeschwindigkeitsnetzen, Rechenzentren und Cloud-Diensten in Portugal. Das Unternehmen hat sich ausschließlich auf den Unternehmensmarkt spezialisiert hat und verfolgt das Motto "Connecting Businesses". Mit seiner innovativen Palette an Lösungen für Unternehmen und öffentliche Verwaltungen hat sich IP Telecom als Referenz in Portugal etabliert.

IP Telecom ist nach ISO 27001 und ISO 9001 zertifiziert und verfügt über verschiedene Sicherheitsakkreditierungen. Das Unternehmen ist Mitglied mehrerer Cybersicherheitsforen und legt großen Wert auf die Informationssicherheit seiner Kunden.

IP Telecom hat sich auf die Unterstützung kritischer nationaler Infrastrukturen und wichtiger Anwendungsplattformen für Unternehmen spezialisiert.

Das Unternehmen verfügt über ein umfangreiches nationales Glasfasernetz, internationale Verbindungen sowie IPT-Cloud- und Housing-Dienste in seinen Rechenzentren in Lissabon, Viseu und Porto. Diese Einrichtungen gewährleisten eine hohe Verfügbarkeit und Servicequalität für ihre Kunden.

# Herausforderung

Durch das IPT Partner Network legt IP Telecom einen Schwerpunkt auf die Beziehung zu seinen Partnern. Das Unternehmen strebt kontinuierlich nach Innovationen und sucht nach alternativen Wegen, um seinen Partnern mehr Autonomie zu bieten.

Die Herausforderung, die Xpand IT gestellt wurde, bestand darin, ein öffentliches Portal zu schaffen, auf dem aktuelle und künftige Partner alle Vorteile einer Partnerschaft mit IP Telecom nutzen können. Partner sollen sich eigenständig und schnell in dem Portal registrieren, Simulationen entwickeln, die an die Bedürfnisse des portugiesischen

Geschäftsmarktes angepasst sind, und ihre jeweiligen Serviceangebote in Echtzeit einreichen und gegebenenfalls die Registrierung von Opportunities durchführen können.

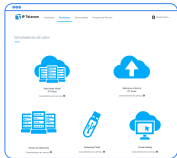
Durch die Unterstützung von Xpand IT erwartet IP Telecom eine Steigerung der Produktivität und der Prozessqualität sowie eine Stärkung und Ausweitung der Beziehungen zu den Partnern im Rahmen des IPT Partner Network Programms.

# Lösungsansatz von Xpand IT

Basierend auf der bereits intern von IP Telecom genutzten Microsoft Dynamics 365 CRM-Plattform identifizierte das Xpand IT-Team die Power Pages-Technologie als ideale Architektur.

Durch die Entwicklung eines neuen Portals erhielten die Benutzer mehr Autonomie, unabhängig davon, ob es sich um Partner oder Mitglieder des IP Telecom-Teams handelte. Der Registrierungsprozess bei IP Telecom nahm bisher viel Zeit in Anspruch, angefangen von der ersten E-Mail, die der Partner oder der Partnermanager des Unternehmens schickte, bis zum Abschluss des Prozesses.

Die Zeit für die Registrierung wurde optimiert und deutlich auf 2 Stunden für die Genehmigung und Validierung des Partners reduziert, verglichen mit den früheren 2 bis 5 Tagen. Dies steigert die Effizienz und Produktivität des Teams und trägt zu einem intelligenteren und effektiveren Ressourcenmanagement bei.



## Homepage Bildschirm

- Zugang zu den verfügbaren Diensten
- Benutzer können den gewünschten Dienst suchen und auswählen

← VOLTAR AO SIMULADOR

## Backup as a Service IPT Cloud

### Características

#### Storage (TB)

- 2 +

### Backup

#### Backup VMs

- 2 4

#### Número de cópias

1 2

Resumo da simulação

Backup as a Service IPT Cloud	1 TB
Storage	2
Backup VMs	2
Número de Cópias	2

Valor mensal

## 211.43 €

Registar-se novamente
Então voltar

Reiniciar simulação

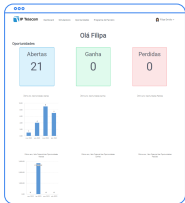
Calcular valor

Das IPT Partner Network Program, das auf der Startseite des Portals und während der Registrierung verfügbar ist, ermöglicht den Nutzern, die Ziele und Vorteile der Zugehörigkeit zum IP Telecom-Ökosystem zu überprüfen.

Die Nutzer können ihre Erstregistrierung abschließen und den Dienst einschließlich ihrer Angebote und ihres Budgets in Echtzeit simulieren.

### Simulationsbericht

- Sobald die Dienstleistung ausgewählt ist, wird das Budget berechnet.
- In diesem Stadium kann der Nutzer das Budget unterschreiten, eine E-Mail senden, die Simulation neu starten oder die Verkaufsfähigkeit registrieren.



Partner können außerdem Opportunities registrieren, indem sie den von ihnen benötigten Service beschreiben, der dann direkt an das CRM-System von IP Telecom gesendet wird. Über ein Dashboard erhalten die Benutzer einen vollständigen Überblick über alle Opportunities einschließlich offener, gewonnener und verlорener Verkaufschancen.

Mit dieser Lösung konnte IP Telecom seine Prozesse vereinfachen und rationalisieren, seinen Partnern eine größere Autonomie bieten und gleichzeitig das Management von Verkaufschancen in seinem CRM verbessern.

Durch die Zusammenarbeit mit Xpand IT war IP Telecom in der Lage, seinen Partnern eine benutzerfreundliche, praktische Anwender-Erfahrung mit verbesserter Funktionalität zu bieten-

#### Historie der Verkaufschancen

- Der Nutzer (Partner) kann sich einen Überblick über offene, gewonnene und verlорene Chancen verschaffen.
- Das Portal ermöglicht auch grafische Darstellungen, die detaillierte Verkaufschancen und Ergebnisse zeigen.

# Technologien

## Power Pages

Ermöglicht die Erstellung von sicheren, modernen Websites. Unternehmen können schnell Websites erstellen, um ihren Kunden wichtige Informationen und Dienstleistungen bereitzustellen. Durch die native Integration mit der Office-Produktreihe kann die Markteinführungszeit für diese Lösungen verkürzt werden. Darüber hinaus können die Funktionen von Power Pages durch Tools wie GitHub und Azure DevOps erweitert werden.

# Vorteile

Das Portal ermöglicht es den Kunden, Simulationen durchzuführen und Angebote in Echtzeit zu erhalten, wodurch der Entscheidungsprozess beschleunigt wird;

---

Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung im Partner- und Verkaufschancen-Management;

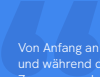
---

Die Integration des Portals in das CRM von IP Telecom ermöglicht ein besseres Verkaufschancen-Management und den Zugriff auf die zugehörige Historie;

---

Eine funktionellere, autarke Kundenerfahrung, ohne dass die Partner auf manuelle Prozesse angewiesen sind.

---



Von Anfang an bestand die Bereitschaft, dieses Projekt voranzutreiben, und während des gesamten Prozesses herrschte eine Atmosphäre der Zusammenarbeit und der Suche nach Lösungen für die Herausforderungen, die sich während des Prozesses ergaben - von der UX bis zur Programmierung selbst.

**Alexandre Alves**  
Channel Partner Manager  
IP Telecom PT



# xpand it

[xpand-it.com](http://xpand-it.com)

Hauptsitz: Portugal  
Deutschland . Großbritannien . Kroatien . Schweden

