




## JABRA NFR-PROGRAMM

# Präsentieren Sie mit Ihrem individuellen Musterkoffer Audio und Video professionell beim Kunden

Wussten Sie, dass sich der Mensch nur etwa 10 Prozent einer gehörten Information merken kann? Beim Lesen sind es dann schon 20 Prozent. Aber bei Dingen, die er sieht oder selbst macht, sind es unglaubliche 80 Prozent, die sich der Mensch merken kann.

### Live erlebte Qualität überzeugt ohne viele Worte

Deshalb ist der Jabra Musterkoffer auch das Vertriebstool Nummer eins beim Kunden. Hat der Kunde das Jabra-Headset einmal auf den Ohren gehabt, müssen Sie zum Thema Tragekomfort nicht mehr viel erklären. Konnte der Kunde auch nur einmal eine Video-konferenz mit der Jabra PanaCast ausprobieren, muss zum Thema professionelle Bildübertragung nichts mehr gesagt werden.

### Individualität wird bei Jabra großgeschrieben

Jabra hat ein umfassendes Portfolio im Bereich Audio und Video zu bieten – für jeden Arbeitsplatz, für jede Arbeitsweise, für jede Vorlieben die richtige Lösung. Deshalb bietet Jabra jetzt auch den individuellen Musterkoffer, maßgeschneidert auf Ihre Kunden, an. Konnte bisher aus einer großen Anzahl an „vorgepackten“ Musterkoffern gewählt werden, stellen Sie ab sofort Ihren persönlichen Musterkoffer zusammen. Jeder Partner hat dabei einen Anspruch auf bis zu zehn Produkte plus benötigte Adapterkabel pro Jahr.

### Fair und günstig

Die Schutzgebühr, die Jabra für die Produkte berechnet, ist immer fair und unter dem UVP-Preis der enthaltenen Produkte. Ab drei erworbenen Produkten bekommen Sie einen kleinen Koffer, ab sechs Produkten einen großen Koffer für Ihre Präsentationsprodukte gratis dazu. Die Not for Resale (NFR) -Produkte dürfen ausschließlich für Test- und Vorführzwecke erworben werden und sind selbstverständlich nicht für den Wiederverkauf gedacht.

### Was soll im Koffer sein

Überlegen Sie sich, welche Anforderungen Ihre Kunden haben. Arbeiten diese im Hybrid- oder Home-Office Bereich, dann sollten Vorführprodukte aus der Jabra PanaCast, Speak und Evolve2 Serie dabei sein. Beraten Sie eine Bildungseinrichtung oder Schule, dann sollten Sie auch die Evolve Serie im Gepäck haben. Bei Unternehmen, für die der Konferenzraum im Mittelpunkt steht, sollten Sie die Jabra PanaCast und Speak Serie vorführen. Gerne beraten wir Sie bei der Zusammenstellung.

\* Die Rechnung über die NFR-Produkte darf nicht älter als acht Wochen sein.

#### SO KOMMEN IHRE DEMO-PRODUKTE ZU IHNEN:

- Wählen Sie bis zu zehn Produkte aus dem Jabra-Sortiment aus.
- Wählen Sie Ihren gewünschten Distributor über den Sie Ihre Produkte beziehen wollen.
- Innerhalb weniger Tage erhalten Sie ein unverbindliches Angebot für Ihre NFR-Geräte.

#### SO KOMMT IHR KOSTENLOSER KOFFER\* ZU IHNEN:

- Sie schicken uns Ihre Rechnung\* via Email an [wimm@w-i-werbemittel.de](mailto:wimm@w-i-werbemittel.de)
- Innerhalb weniger Tage schicken wir Ihnen den kostenlosen Koffer frei Haus zu



#### WIR HELFEN IHNEN GERNE WEITER!

Inside-Sales Team DACH – Produktbereich Business Audio Solutions  
Tel.: +49 8031 26 51 124 • E-Mail: [info.de@jabra.com](mailto:info.de@jabra.com)