



Aan:

Commercieel managers Lotus & WebSphere-consultancy en -oplossingen

Stichting SNUG

p/a Dorpstraat 11-e
2742 AH Waddinxveen
info@snug.nl

Executive Board:

Marnix Kemme
Frank Hes

Raad van Advies:

Ferdinand Vroom, ING
Marco Simons, MINT
Petricia de Bondt, TryFirst
Rob Bontekoe, AppliGate

Utrecht, 12 december 2006

Lift in 2007 mee met het succes van SNUG: laat u vinden in de nieuwe Solutions & Supplier Gids

Geachte heer/mevrouw,

U herinnert zich vast nog het 'Lotusphere-Comes-To-You' event van maart 2006. SNUG had maar liefst 1/3 van het totale aantal Benelux-bezoekers over de vloer. Ook de andere successen van 2006 vertellen hetzelfde verhaal: de positie van SNUG is definitief bewezen.

10.000 contactmomenten maken u vindbaar in de 'Solutions & Supplier Gids'

SNUG helpt u nu om uw producten en diensten te promoten. De 'Solutions & Supplier Gids' richt direct op het hart van uw doelgroep. En in tegenstelling tot dure ongerichte advertenties of zogenaamde 'partner catalogs' van anderen, is de gids overzichtelijk, toegankelijk én actueel. Gesteund door nieuwsbrieven en mailings met 10-15.000 contactmomenten per jaar.

SNUG-partners: deelgenoten in succes

Met de Gids vindt uw doelgroep u snel: op naam, expertise, product of platform. Maar er is meer: maandelijks kan uw nieuws meeliften met onze nieuwe vaknieuwsbrief én u kunt 'preferred' als standhouder participeren op SNUG-events.

Uw snelle actie wordt beloond!

Oordeel zelf. Lees de Fact Sheet en voorwaarden en vul het partner-formulier nog vóór de Kerst in. SNUG-partnerschap kost slechts 950 euro per jaar (excl. btw). Maar, als u vóór 1 januari inschrijft, krijgt u 3 maanden van ons cadeau.

"Graag beveel ik dit SNUG-initiatief bij u aan. De gids geeft een concrete invulling aan de behoefte van onze klanten om beter geïnformeerd te worden over oplossingen en hierin gespecialiseerde partijen. Dit is echt een gebied waarin wij ons kunnen onderscheiden in de markt. Ik weet zeker dat deze gids gebruikt gaat worden bij de opstelling van menig shortlist."

Werner te Riet,
Sales Manager IBM Benelux for
Workplace, Portal and Collaboration

Bent u al net zo enthousiast als ik? Dan laat ik u, in een markt van eenvoudige 'double-digit' groeicijfers, in 2007 graag delen in het effect van onze 'triple-digit' groei.

Met vriendelijke groet,

Marnix H.C. Kemme, voorzitter