



Cross-Selling

Presstext PC/2009/5

Erfurt/Neu-Ulm. Durch Cross-Selling Effektivität und Kostenvorteile im Verkauf erfolgreich und zielsicher für Wachstum bei erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen nutzen

Der Erfolg jedes Unternehmens wird immer durch den Verkauf bestimmt. Entscheidend hierfür ist gerade für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen die richtige Wahl des Absatzmittlers. Verkäufer auf Provisionsbasis (Handelsvertreter) arbeiten nur für den kurzfristigen Erfolg (einfache Produkte mit wiederkehrendem Verbrauch). Fest angestellte Verkäufer (Reisende) eignen sich für den mittel- und langfristigen Erfolg, verursachen aber gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen oder Unternehmen, die in den Markt starten, erhebliche finanzielle Belastungen. Auch die Zusammenarbeit mit Händlern (Wiederverkäufern), die Produkte kaufen und wiederverkaufen, ist problematisch, das sie nur an so genannten Schnelldrehern interessiert sind.

Die moderne Lösung heißt deshalb zunehmend – Cross-Selling. Dabei wird gerade für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen, die Bearbeitung von Marktnischen oder dem Neueintritt auf Märkten eine schnelle Akquise mit mittel- und langfristigem Erfolg (Vertrauensaufbau und Kundenbindung) ermöglicht und zu dem bis zu 80 % der sonst notwendigen Vertriebskosten eingespart. Und das in allen Branchen der Industrie, des Handels, des Handwerks und der Dienstleistungen. Sind Sie interessiert an einem effektiven, preiswerten und branchenübergreifenden Vertriebsaufbau?

Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme unter cross-selling@personalitycoaches.de.

Erfurt/Neu-Ulm, Herbst 2009

Personality Coaches
Ruhrstraße 16
D-99085 Erfurt
Luitpoldstraße 37
D-89231 Neu-Ulm

Telefon + Fax
++49(0)361-2626777
++49(0)731-7081836

Internet
www.personalitycoaches.de
www.personalitycoaches.eu
info@personalitycoaches.de
info@personalitycoaches.eu