

Vertreter-Information VI 06/2024

Preisoffensive

Ganz bewusst haben wir einige Produkte aus Kostengründen und attraktiverer Preisgestaltung im Verhältnis zum Wettbewerb überarbeitet. Wir werben auch ganz aktiv damit auf Seite 3 der neuen Kataloge.

Meines Erachtens ist das jedoch nicht ausreichend und daher bitten wir Sie weitere Maßnahmen zu ergreifen, damit unsere Kunden das auch bewusst wahrnehmen.

So werden wir hier im Stammhaus zum Beispiel:

- Unsere E-Mail-Signatur anpassen und den „roten Bubble Preisoffensive“ aktiv mit aufnehmen
- Während unserer Kundenberatungsgespräche ganz gezielt darüber informieren
- Der Katalogversand erfolgt mit einem separaten Anschreiben und wir weisen auch hier explizit auf unsere Bemühungen hin
- Der Außendienst wird auch als Türöffner verkünden, dass wir unsere Preise gesenkt haben
- Unsere Beispielrechnung Ortsfeste Leitern dürfen Sie gerne aktiv verwenden
- Auch den Wettbewerb hier mit anführen und aufzeigen, dass der Wettbewerb (Katalog-UVP) teurer ist als wir
- Wir sofort liefern können und viele Sonderthemen des Wettbewerbes bei uns Standard sind

Das ist nur ein Auszug an Ideen und Ihrer Kreativität sind hier keine Grenzen gesetzt! Ziel ist es die „Werbetrommel ordentlich zu röhren“

Besten Dank für die Umsetzung!

Bad Camberg, 12.02.2024/spy/tb

Page: haca:infos:vertreterinformation:vi_06-2024 Creator: Beatrix Herzog Date: 12/02/2024 09:19

From:
<https://www.test-it.gdl-solutions.de/> -

Permanent link:
https://www.test-it.gdl-solutions.de/doku.php/haca:infos:vertreterinformation:vi_06-2024?rev=1707729975

Last update: 2025/08/28 12:40

