



Herausforderung

Die Gettings GmbH, ein Tochterunternehmen der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, bringt einen Location Based Service auf den Markt, mit dessen Hilfe Nutzer über eine App sowie die Homepage <http://www.gettings.de/> für sie relevante Angebote und Aktionen in der näheren Umgebung einsehen können.

pso erhält den Auftrag, eine kritische Masse an geeigneten lokalen Händlern bzw. Angeboten für die definierte Launch-Region zu akquirieren und bei erfolgreicher Testphase bundesweit ein Vertriebspartnernetz aufzubauen.

Lösung

pso baut am Standort Köln ein Expertenteam auf und entwickelt zwei verschiedene Vertriebsansätze:

Der Door2Door-Ansatz zielt auf Akquise im direkten Kundenkontakt ab. Mobile Vertriebsteamer werden in den wichtigsten Einzelhandels-Zonen der Launch-Region eingesetzt, um im direkten Kontakt auf potentielle Einzelhändler zuzugehen.

Der Telesales-Ansatz greift die telefonische Akquise auf. Ein Team recherchiert je Ziel-Stadt in geeigneten Medien nach relevanten Einzelhändlern. Diese werden in einer Akquise-Datenbank gesammelt und im nächsten Schritt telefonisch angesprochen.

Der anhaltende Akquiseerfolg veranlasst die Gettings GmbH, pso mit der kontinuierlichen, bundesweiten Akquise von geeigneten lokalen Händlern und Angeboten zu beauftragen.

Kontakt:

Werner Peschut / Gerrit Pöschke
t: (0221) 569778 0
newbusiness@pso-vertrieb.de
www.pso-vertrieb.de

