

# Der dritte Vertriebsweg - Die Revolution im Verkauf

Ohne Strategie wird das spannendste Produkt zum Ladenhüter



"Ich habe ein innovatives Produkt, doch wie vermarkte ich es?" Wer heute mehr verkaufen will, muss seine Kunden durch neue Offenheit, kreative und individuelle Lösungen sowie überraschenden Service verblüffen. Die beste Innovation, das spannendste Produkt ist kein Garant für Erfolg, wenn dahinter nicht eine ausgeklügelte Vermarktungsstrategie steckt.

Oft wird dabei das Internet als wichtiger Bestandteil des Vertriebskonzeptes falsch eingesetzt.

Neben den klassischen Vertriebskanälen wie dem Innendienst und dem Außendienst birgt das Internet gigantisches Vertriebspotenzial. Der Verkaufsexperte Edgar K. Geffroy spricht hier vom Internet als dem "dritten Vertriebsweg" mit einer neuen Geschwindigkeitsebene und gewaltigen Multiplikationsfläche. Doch: Bisherige Websites und Vertriebskonzepte nutzen diese Chance für den Verkaufserfolg praktisch noch gar nicht.

Was erlebt der Kunde, wenn er eine Internetseite aufruft? Einen gut abgestimmten Mix aus Informationen und Bildern. Mehr nicht! Begeisternde Emotionalität und verkäuferisch verpackte Informationen fehlen dagegen. Ein erfolgreiches Internetkonzept vermittelt den entscheidenden Kaufimpuls schnell und zielgerichtet. Verkaufen per Onlinemarketing erfordert die richtige Verkaufsdidaktik in einer filigranen Abstimmung mit Motivation und Kreation und schafft so virtuelle Verkäufer.

Das dünnt den Kreis der Könner erheblich aus!

Die Geffroy Business Akademie hat sich genau auf dieses Handwerk spezialisiert. Das Unternehmen hat das neuartige Netsells-System Salesmonial® entwickelt und unterstützt damit Unternehmen bei ihren Vermarktungs- und Umsetzungsprozessen. Die Zielsetzung dabei ist, jeweils die verkäuferischen Kernelemente von Produkten, Dienstleistungen oder Unternehmensstrategien herauszuarbeiten, sie in eine einzigartige Verkaufsstory einzubauen und über das Internet zu multiplizieren. Schnell und einfach zu bedienen.

Salesmonial® ist ein revolutionäres Verkaufstool, eingebettet in eine multimediale Präsentation und intelligente Navigation. Es bezieht durch seine Interaktivität die Zielgruppe unmittelbar ein und schafft Begeisterung. "Salesmonial® bringt Ihren Vertrieb auf Hochtouren", prognostiziert der Vertriebsprofi, "und ist eine wertvolle Perspektive für alle Chefs, die schneller mehr verkaufen wollen. Und wir vom Geffroy-Team können hier mit den gewonnenen Erfahrungen Ihren Umsatz und Ihre Rendite pushen!"

Mehr verkaufen in kürzerer Zeit - hierbei zu helfen ist die Spezialität des Geffroy-Teams. Mit der Entwicklung kreativer Vertriebsstrategien und innovativer Vertriebstechiken schafft das Geffroy-Team die Basis für eine erfolgreiche Sales-Performance. Referenzen belegen beeindruckende Resultate und bestätigen Marktführerschaften durch die Umsetzung der entwickelten Konzepte.

Weitere Informationen unter:  
<http://www.geffroy.de/consulting/Index.html>