

Incentivierung von Vertriebspartnern

HERAUSFORDERUNG

Unser Kunde, ein internationaler Automobilzulieferer, arbeitet mit Vertriebspartnern zusammen, die selbstständig Produkte verschiedener Unternehmen vertreiben. Das Hauptziel des Zulieferers war es die Vertriebspartner emotional an das Unternehmen zu binden und Anreize zur Umsatzsteigerung zu schaffen. Die Herausforderung bestand in der Entwicklung eines für die spezielle Zielgruppe attraktiven Prämiensortimentes, das auf die Bedürfnisse und Wünsche aller Teilnehmer eingeht. Exzellenter Service und zuverlässige Logistik verstanden sich als selbstverständlich.

REWARDS LÖSUNG

- Entwicklung eines maßgeschneiderten Motivationssystems das Mehrumsätze der Vertriebspartner mit Punkten incentiviert
- Berücksichtigung der Partnerwünsche bei der Prämienauswahl
- Zusammenstellung eines vielfältigen Prämienportfolios
- Zuverlässige Logistik und Partnerbetreuung

DER ERFOLG

- Deutliche Reduktion des Managementaufwandes beim Kunden
- Überaus positives Feedback der Vertriebspartner und ständig wachsende Teilnehmerzahlen am Programm
- Deutliche Erhöhung des Bestellaufkommens
- Realisierung eines Umsatzwachstums bei den Vertriebspartnern im zweistelligen Bereich
- Hohe Flexibilität und Geschwindigkeit

KUNDENFEEDBACK

„Wir haben deutlich weniger Aufwand auf unserer Seite, da rewards alles aus einer Hand liefert. Die Prämienauswahl ist sowohl aus unserer Sicht, als auch aus der Sicht unserer Vertriebspartner ganz hervorragend geeignet, im Bereich der hochpreisigen als auch im Bereich der günstigeren Prämien. (..) Innerhalb kürzester Zeit konnten wir ein Umsatzwachstum der Vertriebspartner im 2-stelligen %-Bereich realisieren und sind damit sehr zufrieden. Der Verbund von rewards zum Bertelsmann Konzern hat langfristig gesehen viele Vorteile für uns, die wir nutzen wollen.“

WANN SPRECHEN WIR ÜBER IHRE LÖSUNG?

Phone: +49 (0)89/4136-7104
Email: info@arvato-rewards.de
Web: www.arvato-rewards.de
www.arvato.de

