

PSS Fallstudien

PSS professional sales services



Plantronics stellt 1962 als erstes Unternehmen leichte Headsets her und ist in diesem Segment seit jeher Marktführer in Sachen Sound-Innovation und Qualität. Das umfangreiche Portfolio, das Plantronics heute anbietet, baut auf der Historie des Unternehmens als Anbieter geschäftskritischer Kommunikationslösung auf.

Legendär ist die Botschaft von Neil Armstrong während der ersten Mond-Expedition 1969 "Ein kleiner Schritt für den Menschen..." übertragen von einem Plantronics Headset. Mit Produkten für die Bereiche Büro, Call Center, Personal Mobile, Entertainment und produktivere Form der Kommunikation.

Plantronics vertreibt diese Headsets ausschließlich über den indirekten Vertrieb, also Distributoren, OEMs - Hersteller von Telefonanlagen und den Retail, also Flächenmärkte.

Damit der Fachhandel seine Umsätze auch in konsumschwachen Zeiten halten und steigern kann, hat Plantronics den Fachhändlern der Distributoren mit **PSS professional sales services** eine ganz besondere Aktion angeboten: **Hill By Hill**.

**PSS**
professional sales servicesHansaring 61
50670 Kölntel 0221 93 679 832
fax 0221 93 679 834
info@pss-sales.de
www.pss-sales.deUStID: 219/5086/1949
Handelsregister: HRB 5948

Ein speziell von Plantronics ausgebildeter aber outgesourcter Vertriebs-Mitarbeiter, wird dem Fachhändler vor Ort für einen bestimmten Zeitraum zur Verfügung gestellt. Beim Fachhändler wurden durch **PSS professional sales services** folgende Themen angesprochen und operativ umgesetzt:

- Datenbank-Management
- Bestandskundenpflege
- Telefon-Marketing
- Cross Selling
- Up Selling
- Produkt-Training
- Telefon-Training
- Nutzung von Direkt-Marketing-Vorlagen
- Nutzung von speziellen Intranet-Seiten

Viele Händler und Systemhäuser waren von der Durchführung und den Ergebnissen dieser Aktion so begeistert, dass sie die **PSS professional sales services** gleich für weitere interne Aktionen beauftragten.