



Pressemitteilung 05-04-2009

Neue Wege in der Kundenkommunikation: Vertriebsorientierte Public Relations - ein innovatives Konzept für erfolgreiche Öffentlichkeits- und Vertriebsarbeit

Inline Sales GmbH setzt verstärkt auf PR als Erfolgsfaktor im Vertriebsprozess

München - Hannover, Mai 2009

Public Relations, Pressearbeit, das gezielte Platzieren von Informationen im Markt bei Journalisten und Kunden wird von den meisten Unternehmen nicht ausreichend beachtet. Darüber hinaus ist Pressearbeit meist nicht zielgruppengerecht aufbereitet. Die meisten Informationen sind zu sehr aus der journalistischen Sicht geschrieben.

PR sollte aber mehr und mehr die potentiellen Kunden eines Unternehmens direkt ansprechen und einen wesentlichen Bestandteil im Vertriebsprozess darstellen. Dafür ist es notwendig, dass die Texte auch und vor allen Dingen aus der Sicht des Vertriebes verfasst werden. Denn nur der Vertrieb weiß, was seine Kunden wirklich interessiert und bewegt.

Dieser Anforderung trägt eine innovative Dienstleistung der Vertriebs- und Marketing-Spezialisten der Inline Sales GmbH Rechnung:

Vertriebsorientierte Pressearbeit und Public Relations.

Informationen und Texte, die über das Unternehmen oder seine Angebote in den Markt gelangen, sind rein vertriebsorientiert und werden bewusst bei potentiellen Kunden platziert. Die Texte werden von Vertriebs- und Marketing-Spezialisten und eben nicht von Journalisten verfasst. Damit wird nicht nur der Bekanntheitsgrad im Markt gesteigert, sondern auch der Absatz auf direktem Weg erhöht. Studien der Inline Sales aus den letzten 3 Jahren Pressearbeit belegen dies eindrucksvoll.

Vertriebsorientierte Pressearbeit ist ein wesentlicher Bestandteil in der Vertriebsarbeit der Inline Sales GmbH geworden. Bereits seit 10 Jahren beschäftigt sich die Inline Sales als internationaler Spezialist mit erfolgreichen Konzepten im Rahmen von Business Process Outsourcing in Vertrieb, Marketing und Business Development.

Business Development Outsourcing wird für Unternehmen immer attraktiver. Prozesse aus der Wertschöpfungskette eines Unternehmens werden dabei in die Hände von Outsourcern gelegt, die aufgrund eines hohen Spezialisierungsgrades in der Fachrichtung Vertrieb und Marketing auf kompetente und gleichzeitig effizientere und kostengünstigere Weise die Prozesse darstellen können und gleichzeitig den deutschen und europäischen Markt und die Produkte des Unternehmens gut kennen.



Marketing & Sales Outsourcing kann von kleinen preliminären Verkaufsaktivitäten oder der Ermittlung wichtiger Schlüsselkunden über vorbereitende Maßnahmen zum Aufbau einer eigenen Vertriebsabteilung bis hin zur langfristigen Vertriebspartnerschaft reichen. Begleitend werden lokale Marketing- und PR-Maßnahmen durchgeführt.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums in 2009 bereits im zweiten Jahr in Folge zu einem qualifizierten INNOVATIONSPRODUKT des Mittelstandes ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch Nutzwert, Innovationsgehalt und Mittelstandseignung.

Die Inline Sales International Group bietet ihren Kunden in den USA, Europa und Asien neben professionellen Beratungs- und Coaching-Dienstleistungen in Modulen alle Bestandteile der Wertschöpfungskette in Marketing und Vertrieb als frei verfügbare Ressourcen an. Zeitlich und örtlich flexibel stehen Funktionalitäten wie Helpdesk, Inbound/Outbound Telemarketing, Key Account Management oder Interimsmanagement auf Geschäftsführer und Vorstandsebene zur Verfügung. Der Kunde bucht die Ressource, wann immer er sie braucht und kann sie nach Belieben skalieren. So kann er die Vertriebsressourcen auf Stunden- oder Tagesbasis flexibel nach anfallendem Workload, Peakzeiten oder eigener Organisationssituation einsetzen. Das Pensum und den Zeitrahmen bestimmt der Kunde. Das garantiert den Überblick und die volle Kostenkontrolle.

Die Vorteile liegen auf der Hand: kürzere Verkaufszyklen durch persönliche Kontakte in allen Branchen, geringere Kosten für den Vertrieb durch flexiblen Einsatz, sowie mehr Erfolg durch volle Konzentration auf den Vertrieb

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH mit Sitz in München ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen aus allen Kontinenten den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen der Gruppe befinden sich in London, Paris und Miami. Vertriebsbüros bestehen in Hannover, Moskau, Posen, Prag, San Francisco, Sofia, Valencia, Wien und Zürich.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Hermann-Schaller-Strasse 24

81825 München

Deutschland

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

presse@inline-sales.com

<http://www.inline-sales.com>