



Pressemitteilung 03-04-2009

LEAD GENERATION der nächsten Generation für den Erfolg auf Messen, Kongressen und Veranstaltungen

Inline Sales GmbH generiert für Unternehmen messbaren Erfolg auf Messen, Kongressen und Veranstaltungen

München - Hannover, März 2009

Sie kennen den Spruch: „Jede Messe ist Werbung, aber keine Werbung ist messbar.“

Dies stimmt nur bedingt. Ab sofort ist zumindest die Werbung für Messen und der Erfolg auf Messen direkt messbar.

Die Inline Sales GmbH, ein führender Spezialist für Business Development Outsourcing in Vertrieb und Marketing, stellt ein weiteres Tool für die Generierung und die Validierung von direktem Erfolg im Vertrieb vor, den „Exhibition Mission Success“. Unternehmen, die Messen oder Veranstaltungen besuchen, können bei der Inline Sales eine operative Methodik abrufen, die direkten Erfolg generiert - messbar in zukünftigem Umsatz.

Die Leistung besteht aus mehreren operativen Bestandteilen. Sie beginnt bei der Festlegung der Messeziele des Unternehmens, geht über die Qualifizierung und direkte Ansprache von potentiellen Kunden der Unternehmen über eine Einladung und konkrete Terminfestlegung für ein Gespräch auf der Messe oder dem Kongress.

Viele Unternehmen warten auf Messen auf die sprichwörtliche „Nadel im Heuhaufen“, also der potentielle Kunde, der ganz zufällig am Messestand vorbei läuft, sich urplötzlich für das Produkt interessiert und im Anschluss auch noch Umsatz mit dem Unternehmen tätigt. Diese Methodik ist ineffizient und kostenintensiv.

Die Inline Sales GmbH sorgt für maximalen Erfolg auf einer Messe durch:

- Zielgerichtete, vertriebsorientierte Messeführung
- Generierung von qualifizierten Gesprächen mit potentiellen Kunden
- Volle Auslastung des Vertriebspersonals auf dem Messestand
- Lancieren von begleitenden vertriebsorientierten Pressemitteilungen

Vertriebsorientierte Messearbeit wird als integraler Baustein von Business Development Outsourcing 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.



Von der Initiative Mittelstand wurden die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH im Bereich Business Process Management 2008 zu einem INNOVATIONSPRODUKT ernannt. Die Produkte und Dienstleistungen der Inline Sales GmbH überzeugten die Jury durch ihren Nutzwert, Innovationsgehalt und ihre Mittelstandseignung.

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 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 und Wien.

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>