

...weil sie mit der
einzigartigen IQ-Strategie über ein
erstklassiges Erfolgsinstrument
im Konkurrenzkampf verfügen.



Wer sich intelligenterweise dem Qualitätsdenken
verschrieben hat, muss zwangsläufig Erfolg haben,
denn Qualität ist voll im Trend und somit das beste
Argument gegen blöde und preisaggressive Verkaufs-
appelle. Mit IQ lassen sich bestehende Kunden
noch fester binden und endlich wieder neue
Kunden gewinnen!

überreicht durch:

teling Marketing GmbH & Co. KG
Hintere Bleiche 34, 55116 Mainz
Tel: 06131/28881-12, Fax: 06131/28881-81
E-Mail: info@teling.de

Wissen Sie
eigentlich...

...warum teling-
Händler so begeistert von
der Qualität ihrer
Kooperation sind?

 ...weil sie für Ihren niedrigen finanziellen Einsatz eine **hohe Gegenleistung** erhalten.

Das beginnt schon mit dem Einstieg, denn der Erwerb Ihres Gesellschafteranteils wird mit mindestens 6 % per anno verzinst. Dann der Jahresbeitrag, der ein einmaliges Kosten-Nutzen-Verhältnis aufweist und dennoch den Zugriff auf das gesamte, umfangreiche Dienstleistungsspektrum eröffnet. Von der Freude und dem Stolz ganz zu schweigen, einer starken und erfolgreichen Gemeinschaft anzugehören.

 ...weil sie die **beste Betreuung** genießen.

Durch ihren Regionalleiter und den vorbildlichen Außendienst der regionalen Handelsgesellschaften profitieren „teleringer“ bei regelmäßigen Besuchen von der persönlichen Beratung vor Ort. Egal, ob es um die Sortimentsoptimierung, eine professionelle Standortanalyse oder eine Empfehlung zur betrieblichen Organisation geht, das geschulte Wissen der Berater führt immer zu einer optimalen Lösung. Die Kooperationszentrale arbeitet ständig an der Verbesserung ihrer Dienstleistungen und sorgt für eine schnelle Kommunikation über das telering-Extranet und natürlich auch über ein freundliches, persönliches Gespräch.

 ...weil sie sich **frei entscheiden** können, wie sie ihr Geschäft führen wollen.

Jeder telering-Fachhändler bestimmt selbst, wie er sein Sortiment zusammenstellt, wie er sein Geschäft ausstattet und seine Ladenfassade gestaltet. Auch die Vermarktung seiner Produkte und Serviceleistungen liegt voll in seinen Händen. Welche Angebote er aus dem umfassenden telering-Dienstleistungspool nutzt, bleibt ihm und seiner unternehmerischen Planung überlassen.

 ...weil sie ihre **Rendite selbst bestimmen** dürfen.

Ein ausgereiftes Renditestärkungskonzept hilft dem telering-Fachhändler, seine Ertragssteigerungen kreativ zu gestalten. Mit Einkaufsvorteilen und Boni lassen sich erstaunliche Zusatzeinkommen erwirtschaften.

 ... weil sie die Mittel zur **Senkung ihrer Betriebskosten** selbst wählen können.

Wer ein Rahmenabkommen mit der Kooperation abschließt, kann sich aus einer Vielzahl von günstigen Einsparangeboten ein maßgeschneidertes Paket von „Kostensenkern“ zusammenstellen.

 ...weil ihre **Beratungskompetenz** gesteigert und die **Verkaufs-Abschlussquote** ständig verbessert wird.

Das völlig neue und einmalige Schulungskonzept sorgt nicht nur dafür, dass sich die telering-Fachhändler einen außerordentlich hohen Wissenstand über Produktinnovationen aufbauen können, sondern auch die richtigen Argumente und Techniken vermittelt bekommen, damit sie nach einem professionellen Verkaufsgespräch den Kunden zielsicher zu einem Verkaufsabschluss bringen

 ...weil sie mit intelligenten und attraktiven **Vermarktungskonzepten** ihre Position im Markt stärken können.

Der telering-„Marketingbaukasten“ bietet alles, was man für eine professionelle Marktbearbeitung braucht. Profilierungsaktionen steigern den Bekanntheitsgrad der telering-Mitglieder, aufmerksamkeitsstarke Verkaufsförderungsmaßnahmen sorgen für den Abfluss der Ware. Wer möchte, kann sein Ladendesign und seine Schaufensterfassade ganz im telering-Look gestalten. So wird man schneller gemeinsam zu einer großen Marke.

 ...weil sie sich den Vorteil einer ausgefeilten **Logistik** zunutze machen.

Mit ihren regionalen Handelsgesellschaften hat die telering ein engmaschiges Liefernetz aufgebaut. Täglich ist eine große Flotte von Lieferfahrzeugen unterwegs, damit geordnete Artikel noch schneller an die Kundschaft übergeben werden können. Dadurch ergibt sich für den telering-Fachhändler ein Standortvorteil in seinem lokalen Markt.

 ...weil ihnen nichts über eine stressfreie und erfolgreiche **Partnerschaft** geht.

Jeder braucht heutzutage eine Kooperation. Aber jede Kooperation ist anders.

Und wir sind es ganz besonders. Lassen Sie davon in einem persönlichen Gespräch informieren.