

PRESEMITTEILUNG**SALESgroup International startet mit der FAIRpreis Option revolutionäres Consulting Vergütungsmodell im Rahmen des Konjunktur Paketes.**

Ingolstadt, 17. Juni 2009 – Die SALESgroup International startet im Juni die neue FAIRpreis Option im Rahmen des KONJUNKTURPAKETES für Mittelstand und kleine Unternehmen.

Viele Unternehmen, insbesondere Inhabergeführte Mittelständler und Kleinunternehmen haben mittlerweile erkannt, daß es einen Weg aus der Krise nur durch eine Vorwärtsstrategie geben kann und tragen dem nun Rechnung. Damit fällt das Angebot des Consulting KONJUNKTURPAKETES der SALESgroup International auf fruchtbaren Boden und wird vom Markt sehr gut angenommen. Umsatzsteigerung und die damit verbundene Steigerung der Effizienz im Vertrieb ist das Gebot der Stunde und die Unternehmen, die dies erkannt haben und das Angebot nutzen, werden als Gewinner aus der Wirtschaftskrise hervorkommen.

Die Grundlage dieses revolutionierenden Consulting Vergütungsmodells ist einfach und nachvollziehbar. Der Beratungskunde zahlt den gleichen Manntages- oder Stundensatz, den er seinen Kunden berechnet. Beispiel: Eine KFZ Werkstatt berechnet Ihren Kunden 120 € für eine Werkstattstunde. Somit stellt die SALESgroup International diesem Kunden ebenfalls 120€ pro Stunde für Ihre Vertriebs- Consulting Dienstleistungen in Rechnung. Ein IT Systemhaus berechnet Ihren Kunden für System Beratung einen Manntagespreis von 1300 €. In diesem Fall berechnet die SALESgroup ebenfalls diesem Systemhaus einen Manntagesessatz von 1300 €. Dort, wo keine Dienstleistung angeboten wird, kann der Betrag auch an Produkte angegliedert werden. Beispiel: Ein Magazin berechnet für eine ganzseitige Anzeige 1700 €. In diesem Fall wäre die Berechnungsgrundlage für einen Manntages Preis 1700 € für die Vertriebs Beratung dieses Kunden. Kann kein Vergleich herangezogen werden, gilt die Standard Preisgestaltung.

Ziel des Konjunkturpaketes und der FAIRpreis Option ist eine schnelle Analyse der Umsatz Situation eines Unternehmens innerhalb kurzer Zeit, sowie daraus entstehende Handlungsempfehlungen zur Umsatzsteigerung. Umsätze können so auch in Zeiten einer Rezession und Wirtschaftskrise gesteigert werden, beziehungsweise Umsatzrückgänge werden gebremst.

Beide Programme richten sich sowohl an kleine Unternehmen, Mittelständler als aber auch an Großkunden, da sowohl die Dienstleistung als auch das Preisgefüge sich an die jeweilige Situation des Consulting Kunden anpasst. So können auch Kleinunternehmer und Mittelständler die Consulting Leistungen mit erfahrenen Experten auf dem Level internationaler Großkonzerne nutzen. Weitere Infos unter info@sales-group.de

Über Uns:

Die SALESgroup International ist das Kompetenz-Center für Umsatz-, Ertrags- und Produktivitäts- Steigerung im Vertrieb. Wir analysieren, beraten, planen und setzen um. Branchenunabhängig für alle Vertriebswege. Wir sind Vertriebs- und Management Praktiker mit langjähriger Erfahrung in Planung und Umsetzung. Wir steigern Ihren Umsatz und sorgen für nachhaltige Effizienz.

Für weitere Informationen sowie Bildmaterial kontaktieren Sie bitte:

SALESgroup international

Jürgen W. Schmidt

Hannah-Arendt-Str. 7

D-85049 Ingolstadt

+49(0)841 - 12 22 62 3

www.sales-group.de

www.krisen-paket.sales-group.de

info@sales-group.de