



Verkaufsförderungsmassnahmen für Industriegüter

Ebene Eigenes Unternehmen

Arten	VF-Massnahmen
Motivation und Leistungsanreize	<ul style="list-style-type: none">• Lohnsysteme mit Provision• Bonus bei Zielerreichung (Umsatz, Absatz, Neukunden)• Team- oder Abteilungsprämie• Wettbewerbssysteme• Incentive Verkaufsberater und Kunde (z.B. Reise)• Anerkennungs-Systeme• Geschäftswagen• Grosszügigere Spesenregelung
Ausstattung und Verkaufshilfen	<ul style="list-style-type: none">• Muster, Modelle, spezielle Attrappen• Sales-Folder• Zeigemappen, Sales Manual• Argumentationshilfen, Argumentationsmatrix• DVD-Filme• Laptop mit Demonstrations-Software
Ausbildung und Schulung	<ul style="list-style-type: none">• Produkt- und Verkaufsschulung (Verkaufstechnik, Abschlusstechnik...)• Kundendienstschulung• Verhaltenstraining• Spezielle Workshops im Werk

Ebene Produktanwender

a) Ausrichtung auf den wirtschaftlichen Nutzen

Arten	VF-Massnahmen
Informationen	<ul style="list-style-type: none">• Zusendung Kundenzeitschrift• Abgabe Referenzlisten und/oder Referenzschreiben• Abgabe PR-/PPR-Berichte• Interviewberichte• Kundenspezifische Dokumentationen, Offerten• Lesefreundliche Montage- und Wartungsvorschriften• Gute Gebrauchs- oder Bedienungsanleitungen• Besichtigung Referenzanlagen
Probestellung	<ul style="list-style-type: none">• Testanlage, Testgeräte usw.• Herstellung von Probeprodukten
Instruktion	<ul style="list-style-type: none">• Unterstützung bei Einführung• Bedienungsschulung vor Ort oder im Werk• Vortragsreihe (Seminare und Workshops)
Montage und Service	<ul style="list-style-type: none">• Kompetente Fachspezialisten• Hotline
Ersatzteildienst	<ul style="list-style-type: none">• „Kundenlager“ beim Hersteller• Garantiezusicherung für 10 Jahre Ersatzteile• 24h-Lieferdienst• kostenloser Express-Transport
Beratung	<ul style="list-style-type: none">• Mitteleinsatzplanung• Wirtschaftlichkeitsberechnung• Ausbildung



Arten	VF-Massnahmen (Fortsetzung)
Preispolitik	<ul style="list-style-type: none">• Finanzierungs-Systeme• Zusätzlicher Rabatt bei Bestellung innert ... Tage• Konditionenvariierung (Skonto, Mengenrabatt ...)• Gutscheine• Miet-Kauf• Leasing-Möglichkeit• Kreditgewährung• WIR Annahme• Exklusivangebot• Inzahlungsnahme alter und gebrauchter Waren/Maschinen usw.
Aktionen	<ul style="list-style-type: none">• Kundenwettbewerb• Rücknahmeofferte• Occasionsanlagen• Gratiservice z.B. während Sommermonaten• Einführungspreis• 10% Messerabatt• Zugaben• Spezialausrüstung zum Sonderpreis
Sortimentsgestaltung	<ul style="list-style-type: none">• Leistungssteigerung• Baugruppensystem• Servicevereinfachung
Gegengeschäft	<ul style="list-style-type: none">• Bereitschaft für Gegengeschäft (Warenkäufe beim Kunden)

b) Ausrichtung auf den emotionalen Nutzen

Arten	VF-Massnahmen
Betreuung	<ul style="list-style-type: none">• Periodische Kontakte (Zeit nehmen)• Einladung (Kundenessen, Oper, Theater usw.)• Partner-Aktivitäten (z.B. Werksbesichtigung im Ausland...)• Geschenke
Vertrauen	<ul style="list-style-type: none">• Wahrheit• Offenheit• Menschlichkeit• Gemeinsame Erlebnisse schaffen• Kleidung• Ausgestaltung Verkaufsräume
Prestige	<ul style="list-style-type: none">• Produkte-Innovation• Teilnahme an Fachmessen und Ausstellungen• Hausmesse im eigenen Betrieb• Referenzeinladung (Opinionleader)• Interviews• Expertengespräche• Kundenmeetings• Kundenevents• Umweltschutzmassnahmen• Teilnahme an Symposien• Beteiligung Sponsoring, Hilfswerke