

Nutzung und Vermarktung



Wenn
Praxispart-
ner, Vertrieb

und Fabrik in einem Atemzug genannt werden, weiß jeder gleich Bescheid, dass eine neue Arbeitsplatz-Visitenkarte auf dem kleinsten Marktplatz Begeisterung zeigt, weil das Produkt zum Erlebnis wird und die Dienstleistung zum Traum. Im Gegensatz zu Hausmessen beim Handel erwarten Praxispartner ihre Besucher von Industrie und Vertrieb vor Ort, um sich mit Kennerblick zu Dritt von dem Vorteil ihrer Tätigkeit als Mitproduzent immer wieder überzeugen zu lassen. Auch wenn sich die Präsenz in den meisten Fällen auf zwei Gesprächspartner beschränkt, muss die Erreichbarkeit des Werksrepräsentanten jederzeit gewährleistet sein, falls es trotz regelmäßigem Austausch zwischen Werks- und Vertriebsaußendienst schon wieder neue Erkenntnisse gibt. Die gegenseitige Wertschätzung kommt allen Beteiligten zugute, wie auch von Praxispartnern gegenüber Händlern und Herstellern wie folgt als Einladung kurz und knapp zum Ausdruck gebracht: „Weiterdenken miterleben.“

www.praxispartner-team.de – www.arbeitserleichterung.com – www.arbeitsplatz-visitenkarten.de – www.ausderpraxisfürdiepraxis.de