



Premiere Partner Coach bringt
neue Farbe ins Einheitsgrau handelsüblicher Promotions

Partner Coach – Positionieren im Fachhandel

Premiere ist der führende Abo-Sender in Deutschland und Österreich. Einer seiner wichtigsten Vertriebskanäle sind die Flächenmärkte. Der Interessenkonflikt scheint auf den ersten Blick unlösbar: Auf der einen Seite das wachsende Bedürfnis der Verbraucher nach Produkten mit schnell und deutlich erkennbarem Nutzen. Auf der anderen der steigende Zeitdruck der Verkäufer, die sich vor allem im Akkordbetrieb der Großmärkte oft nicht mehr intensiv mit den Benefits einzelner Angebote vertraut machen können, um für alle Kundenfragen gewappnet zu sein.

Die Aufgabenstellung

Entwickelt werden sollte deshalb eine Maßnahme, die die besonders schwer erreichbaren Verkäufer in Flächenmärkten auf die Premiere-Welt einstimmt und qualitativ wie auch quantitativ höhere Umsätze generiert. Außerdem sollte der eigene Support entlastet werden und die Ergebnisse mussten klar messbar sein.

Wollen statt Müssen

Die Lösung von M.I.T heißt „Premiere Partner Coach“, ein Informations- und Spielarrangement, das vor allem auf den sportlichen Ehrgeiz der Verkäufer setzt, auf Motivation und emotionale Bindung.

Das Angebot: Fit werden für Premiere geht schnell und macht Spaß. In einem Quiz fragt der „Premiere Partner Coach“ alle Informationen rund um die Vermarktung von Premiere ab. Erst wenn der Test bestanden ist, gibt's den Zugang zum Spiel – natürlich ein Fußballspiel – schließlich steht die WM 2006 bevor.

Ein zusätzlicher Anreiz sind Incentive Punkte, die gegen attraktive Gewinne eingelöst werden können. Wenn es im Quiz noch etwas hakt, genehmigt man sich erst mal einen SMS, einen Short Memory Snack, so heißen die Infoeinheiten, in die alles Wissenswerte rund um Premiere leicht verdaulich verpackt ist. Sogar beim Kundengespräch bietet der „Partner Coach“ schnelle und praktische Hilfe.

Der Coach bleibt

Das Konzept ist eine Punktlandung. Der Partner Coach packt die Verkäufer und trägt zusätzlich dazu bei, die Marke Premiere bei den Händlern emotional und positiv zu besetzen. 80% der Händler nutzen bereits intensiv die verschiedenen Angebote.

Kein Wunder also, dass Premiere den „Partner Coach“ längerfristig etablieren will. Das nächste Spiel ist bereits online.

The screenshot shows a web interface for 'Partner Coach Ihr Online-Training'. At the top left is the 'PREMIERE' logo. To its right, a yellow box contains the text: 'HOMI OUE FRAGENPOOL KOMMIT VOLLSTÄNDIGE HILFE BEZUGER'. The main header is red with the text 'Partner Coach Ihr Online-Training'. The central graphic features a soccer ball on a yellow circular platform with concentric circles, surrounded by several computer monitors. On the left, a yellow box with the number '1' is titled 'Produkte' and contains the text: 'In Sekundenbruchteilen finden Sie alle Mikrocomputer über die Premiere Produkte. Auch die Größe der einzelnen Kanäle können Sie hier nachsehen und anschließend in Ihrem Verkaufsgespräch als Verkaufsargumente einsetzen.' Below this text is the phone number 'Stadt 04405'. At the bottom left, there is a red button labeled 'Einleitung starten' with a right-pointing arrow.

Haben Sie Fragen zu dieser Lösung?

Wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung!

M.I.T newmedia GmbH

Am Zollstock 1, 61381 Friedrichsdorf, Telefon +49 (0) 61 72. 71 00-0 oder per eMail an: info@mit.de