

Ihr Experte für Qualität und  
Leistungssteigerung am Point of Sale.

Mystery Shopping | Marktforschung | Marketing Consulting  
Trainings | Transfer Tools



Die Brücke zu Ihrem Erfolg.®

**Industrie**

Informationen zur Branche,  
unseren Leistungen und den Referenzen

# 1. Unsere Leistungen für Sie

## Analyse

- Industriechecks
  - Store Checks
  - Promotion Checks
  - Mystery Calling in der Servicehotline
  - Mystery Checks zur Überprüfung der Werkstattleistung beim Kunden
- etc.

## Umsetzung

- Trainings
- etc.

Wir entwickeln ausschließlich individuelle Projektdesigns für unsere Kunden.  
Auch für Sie. Rufen Sie uns gerne an!

## 2. Unsere Kunden (Auswahl)



Die MSM Group verfügt über langjährige und internationale Erfahrung und Expertise in der Branche. Profitieren auch Sie von unserem Know-How!

## 3. Veröffentlichungen

# Industriechecks: Was bleibt von der Faszination des Produktes im Handel übrig?

**Industrie und Handel als Partner für Spitzenleistungen im Vertrieb. Die Zusammenarbeit mit den Handelspartnern optimieren!**

Für Industrieunternehmen ist die gute Zusammenarbeit mit ihren Handelspartnern ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Um den Vertrieb gemeinsam und systematisch zu verbessern, bietet die MSM Group ein effizientes Konzept: den Industriecheck.

„Die zentrale Frage für den Hersteller ist: Wie wird mein Produkt beim Handelspartner dargestellt? Das beantwortet der Industriecheck der MSM Group zuverlässig“, erklärt Diplom-Kaufmann Timo

Gimon, Senior Consultant bei MSM Germany. Um alle Aspekte der Produktpräsentation am P.O.S. zu erfassen, führt MSM daher eine eingehende Händleranalyse durch. Dabei zeigt der In-

dustriecheck insbesondere auf, wie es um Empfehlungsverhalten, Fachkompetenz und Einwandbehandlung des Verkaufspersonals steht. Abschlussorientierung und Preisgestaltung werden ebenfalls

untersucht. Zusätzlich analysiert MSM auch die Produktpräsentation im Verkaufsräum.

Auf Seite 3 geht es weiter!

MSM Inside  
03/2010

# 3. Veröffentlichungen

Fortsetzung von Seite 1

## Industriechecks: Was bleibt von der Faszination des Produktes im Handel übrig?



„Das Empfehlungsverhalten der Verkäufer ist ein ganz zentraler Punkt der Produktdarstellung im Handel. Denn die Empfehlung und der Rat eines Verkäufers genießen sehr großes Vertrauen bei den Kunden.“

Timo Gimon,  
Diplom-Kaufmann, Senior  
Consultant MSM Germany

laufen Verkaufsgespräche grundsätzlich ab hinsichtlich Argumentationsführung und Preissteuerung? Und lohnen sich Maßnahmen zur Unterstützung des Handels, beispielsweise Werbekostenzuschüsse?

### Was bringt der Industriecheck?

Bewertung des vertrieblischen Umsetzungsgrades von Fachkompetenz und verkäuferischer Leistung  
Motivation der Vertriebspartner

Messung von Standards (hard bzw. soft facts)

Inner- und außerbetriebliche Leistungsvergleiche

Überprüfung der Standards im After Sales Bereich

Daten für Qualitätsanalysen, insbesondere Beratung

Validierung der Preis- und Konditionenpolitik

Input für Schulungs- und Coachingbedarf

**MSM – Die Premiumdienstleistung für Premiummarken. Qualität auf höchstem Niveau!**

Friedhelm Bröker, Vertriebsleiter  
Loewe AG

### Produktpräsentation gemeinsam systematisch verbessern

Aus Herstellersicht lohnen sich Industriechecks auf vielfache Weise: Sie liefern fundierte Informationen zur Verkaufs-

praxis und befähigen die Unternehmen, die Umsetzung der Servicestandards durch die Vertragspartner zu messen. Fachkompetenz und verkäuferische Leistung im Vertrieb werden so zu greifbaren Größen.

Darüber hinaus können die Hersteller auch inner- und außerbetriebliche Leistungsvergleiche ziehen, die Umsetzung von Standards im After Sales Bereich analysieren und

die Preis- und Konditionenpolitik validieren.

### Optimale Vertriebsperformance

Und wie lässt sich das gewonnene Wissen für eine optimale Vertriebsperformance nutzen? Wenn die Fakten auf dem Tisch liegen, motivieren sie beide Partner, Industrie und Handel, die aufgedeckten Optimierungsmöglichkeiten zu nutzen.

Eingehende Qualitätsanalysen werden möglich, Beratungs- und Planungsgespräche zwischen den Vertragspartnern sind gezielt planbar. Die Produzenten erkennen zusätzliche Umsatzpotenziale und verfügen über wertvollen Input für ihre Schulungs- und

Coachingplanung.

### Nachhaltigkeit erzielen

Darüber hinaus erhalten die Industrieunternehmen Einblicke in die Gesetzmäßigkeiten des Handels und können diese bei der Produktgestaltung konstruktiv einbringen: Welche Produkte bevorzugt der Handel und warum? Wie

### Industrie und Handel - Hand in Hand! Zur optimalen Produktvermarktung!

Timo Gimon, Diplom-Kfm,  
Senior Consultant MSM  
Germany  
Fon: +49 (0) 251- 14 2 35 27  
E-Mail: timo.gimon@msm-  
group.com

Christian Derflinger  
Key Account/ Sales Manage-  
ment, MSM Austria  
Fon: + 43- 1- 86670 - 22312  
E-Mail: christian.derflinger  
@msm-group.com

MSM Inside  
03/2010

# Wir freuen uns auf Sie!

## **MSM Germany**

An der Alten Ziegelei 32  
48157 Münster

Fon: +49 (0)2 51 - 14 235 0  
Fax: +49 (0)2 51 - 14 235 29  
E-Mail: [info@msm-group.com](mailto:info@msm-group.com)

## **MSM Austria**

MSM Eyersperg Ring Nr. 4/2 Top 5  
2700 Wiener Neustadt  
Österreich

Fon: +43 (0) 2622 - 24 376 - 10  
E-Mail: [austria@msm-group.com](mailto:austria@msm-group.com)

## **MSM Switzerland**

Seefeldstrasse 69  
8008 Zürich

Fon: +41 (0) 43 - 488 37 - 96  
E-Mail: [switzerland@msm-group.de](mailto:switzerland@msm-group.de)

## **MSM Asia**

240 Zhang Zi Zhong Road  
Heping District  
30041 Tianjin

V.R. China Fon: +86 (0) 22 - 2319 3560  
E-Mail: [zhang.jinying@msm-group.com](mailto:zhang.jinying@msm-group.com)

Ihre Experten für Qualität und Leistungssteigerung am POS