

CREATE IMPACT

PACT POWERSELLING

CREATE IMPACT.

Wir machen Erfolg planbar, messbar – und bezahlbar. Unsere Kunden bezahlen nicht unsere Leistungen, sondern deren Wirkung. Das ist die Zukunft. Und bei PACT die Gegenwart.

WIR STEHEN FÜR UNSERE VERSPRECHEN.

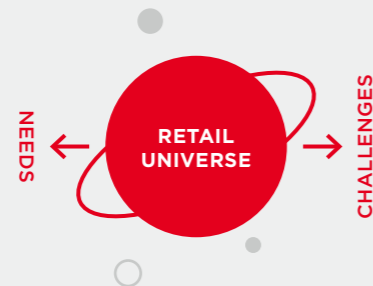
Wir sind uns so sicher, dass wir gerne in die konsequente unternehmerische Verantwortung für unseren Auftrag gehen:
Als PACT SALES fokussieren wir den Abverkauf erklärungsbedürftiger Produkte und lassen uns von unseren Kunden mit den individuell vereinbarten Cost per X vergüten.

RETAIL UNIVERSE

NEEDS UND CHALLENGES

Konsumenten bewegen sich heute während des Informations- und Kaufentscheidungsprozesses in verschiedenen Kanälen – Tendenz digital. Dort lassen sich schnell viele Produkte, Preise und Händler vergleichen. Während die Hemmschwelle zum Onlinekauf bei Low-Involvement-Produkten schnell überwunden ist, finden sich Konsumenten bei erklärungsbedürftigen Produkten oftmals für eine persönliche Beratung im stationären Handel wieder.

- Schnelle Reaktion auf saisonalen Bedarf von Produkten und steigende Produktzyklen
- Markenpräsenz und Differenzierung zum Wettbewerb
- Qualitative Beratungsleistung und Stärkung von persönlichen Aftersales-Maßnahmen
- Bekanntheitssteigerung von Produktneuheiten
- Steigerung Sell-through und Sell-out



- Informationsflut
- Fehlende Differenzierung von Marken, Produkten und Wettbewerbern
- Unzureichende, produktspezifische Beratung
- Zunehmende Produktvielfalt mit erklärungsbedürftigem Charakter
- Überforderung bei erklärungsbedürftigen Produkten

Dadurch verstärken sich die Anforderungen (**NEEDS**) an Unternehmen, sich in der analogen Welt der Konsumenten durchzusetzen und sie langfristig an ihre Marke zu binden. Hier sind die Fachberater des Handels gefragt, welche den Käufern einen Mehrwert zur digitalen Welt bieten müssen. Die Konsumenten wiederum stehen vor großen Herausforderungen (**CHALLENGES**) eine Entscheidung bei zunehmender Informationsflut zu fällen.

PACT POWERSELLING

Die zunehmende Verschmelzung der Online- und Offline-Welt verändert Kaufentscheidungsprozesse – neben Preis und Bewertungen, ist die Qualität der Customer Experience zentrales Entscheidungskriterium geworden. Diese wird stationär vor allem durch eine aufmerksamkeitsstarke PoS-Präsenz und durch eine individuelle Beratung geschaffen.

Mit PACT PowerSelling bieten wir Ihnen die Möglichkeit, sich mit Ihrem Unternehmen im stationären Handel emotional zu positionieren. Wir stärken wirkungsvoll Ihre Präsenz in der analogen Welt und schaffen somit einen Mehrwert gegenüber der digitalen Welt.



PACT POWERSELLING

LEISTUNGSBAUSTEINE

PACT PowerSelling umfasst vier Leistungsbausteine, die auf Ihre Projektziele und Projektanforderungen zugeschnitten und durch kontinuierliche Optimierungsmaßnahmen wirkungsstark umgesetzt werden. Mit der ergebnisbezogenen Vergütung (CPX) übernehmen wir einen Teil Ihrer unternehmerischen Verantwortung. Für Sie bedeutet das Planbarkeit, Verlässlichkeit und Relevanz. Mit PACT ist Erfolg kein Zufall.

01 AKQUISE UND QUALIFIZIERUNG

Von Beginn an maßgeschneiderte Akquise-, Qualifizierungs- und Onboarding-Maßnahmen



Top qualifiziertes und ambitioniertes Verkaufspersonal mit individuellem Marken- und Zielgruppen-Fit

02 PLANUNG UND KLASSIFIZIERUNG

Eine dynamische Potenzialanalyse auf Marktebene mit Fokus auf die Performance



Maximierung Ihres Sales-Potenzials sowie monatliche Vorausplanung und Besetzungssicherheit

03 PROJEKTMANAGEMENT UND STEUERUNG

Einsatz von Inhouse-Spezialisten mit langjähriger Sales-Erfahrung und PACT Management-Tools



Transparente, lösungsorientierte Implementierung und Intraday-Steuerung mit sofortiger Ableitung von Handlungsmaßnahmen

04 CONTROLLING UND REPORTING

Systembasiertes KPI-Monitoring und Live-Performance-Analysen



Effizienzoptimierung auf Tagesbasis, optimaler Budgeteinsatz und Maximierung der Zielerreichungsquoten