

Kompetenz

- | | |
|---|---|
| ■ Welt-Versandhandelsmarkt und Unternehmen | Aufbau, Zusammensetzung und aktuelle Entwicklung des Welt-Versandhandelsmarktes, der wichtigsten Ländermärkte sowie speziell der wichtigsten europäischen Versandhandelsunternehmen |
| ■ Generelle Erfolgskriterien des Direkt-Marketings | Anwendung der wichtigsten internationalen Erfolgskriterien des Direkt-Marketings auf den Schwerpunkt-Sektoren Angebots-, Vertriebs-, Kommunikations- und Multichannel-Marketing |
| ■ Spezielle marketingstrategische Erfolgskriterien | Spezielle Nutzung der marketingstrategischen Erfolgskriterien Positionierung, Profilierung, Differenzierung, Zielgruppenpolitik, Brand-Marketing |
| ■ Optimale Gestaltung einer Anstoßkette | Best Practice einer optimal gestalteten Anstoßkette, bestehend aus Haupt-, Zwischen-, Spezial-, Akquisitions- und Ausverkaufskatalogen |
| ■ Bestmögliche Anwendung der Kunden-Marketing-Instrumente | Anwendung der bestmöglichen Kunden-Marketing-Instrumente Akquisition, Aktivierung, Reaktivierung, Adress-Management bzw. -Selektionsverfahren, wichtigste Service-Marketing-Instrumente |
| ■ Maximale Nutzung von Multiplikationseffekten | Maximale Nutzung der nationalen und internationalen Renner-, Katalog- und Konzeptmultiplikationen, des Cross Listing und des Cross Selling |
| ■ Optimale Nutzung von Synergiepotentialen | Optimale Nutzung von Synergiepotentialen auf dem Angebots-, Vertriebs- und Backoffice-Sektor |

Dr. Bernd Vogt, Herbert-Weichmann-Str. 77, D-22085 Hamburg,

Telefon-Nr.: 040-22 66 68 35, Fax-Nr.: 040-22 66 68 36, E-Mail: dr.berndvogt@hamburg.de