

Compétence

- | | |
|---|--|
| ■ Le marché et les sociétés mondiales de la vente par correspondance (VPC) (à distance = VAD) | Tous les pays, les sociétés et les développements les plus importants dans les marchés VAD mondiaux et spécifiquement européens |
| ■ Les critères généraux du succès dans le Marketing Direct | Les best practice (bench mark) critères du Marketing Direct dans les secteurs Marketing Client, Marketing de l'offre, Marketing de la communication et le Multichannel-Marketing |
| ■ Les critères de succès spécifiques du Marketing Stratégique | L'utilisation des critères stratégiques de gagner de la personnalité, de la différenciation, du ciblage et de la création d'une marque |
| ■ Créer un plan de campagne optimal | Créer un mixe optimal d'un plan de campagne, se composant des catalogues gros, intermédiaires, spéciaux, de la prospection et du surplus de stock |
| ■ Optimiser le Marketing Mixe Client | Utiliser les Best Practices des instruments marketing client comme la prospection, l'activation, la réactivation, le management et scoring des adresses et le marketing service |
| ■ Utilisation d'un maximum de Multiplications | Utiliser la multiplication des adresses, des articles, des catalogues et des concepts éprouvés de succès par Cross Listing et Cross Selling |
| ■ Utilisation d'un maximum de Synergies | Utilisation d'un maximum de Synergies dans la création, l'achat et la vente des produits et dans tous les secteurs du back office |

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

Telefon-Nr.: 0049-40-22 66 68 35, Fax-Nr.: 0049-40-22 66 68 36, E-Mail: dr.berndvogt@hamburg.de