

Sollte diese E-Mail nicht richtig dargestellt werden, besuchen Sie hier die [Webversion](#).



Newsletter Februar 2016
ein IT-Gesamtpaket für den Direktvertrieb

Sehr geehrte/r Frau/Herr ,

mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Direktvertrieb und in der IT ist uns am Markt kein IT-System bekannt, das die besonderen Anforderungen im Direktvertrieb effizient abdeckt.

Ein solches System sollte den Alltag Ihres Vertriebs mit mobilen Anwendungen effizient unterstützen, flexible Provisionsabrechnungen ermöglichen und darüber hinaus Prozess- und IT-Kosten senken und Abläufe beschleunigen.

Unsere Geschäftstätigkeiten im Direktvertrieb haben uns gezeigt, dass häufig aufwendige Individualentwicklungen in Form von Insellösungen eingesetzt werden. Sie sind teuer und risikofähig und decken nur einen Teil der Anforderungen ab.

Dabei hängt der Erfolg im Direktvertrieb in hohem Maße auch von der Leistungsfähigkeit der IT-Systeme ab. Eine Chance, die nicht genutzt wird.

Heute für Sie eine gute Nachricht

In absehbarer Zeit wird es eine IT-Lösung geben, die mit einem tiefen Verständnis für den Direktvertrieb Ihre branchenspezifischen Abläufe abbildet.

Die zweite gute Nachricht

Sie können Ihre Erfahrungen und Wünsche einbringen und das System mitgestalten.

Unser Team aus Experten für Unternehmensportale und Direktvertrieb sowie Softwareentwickler und Architekten arbeiten an der Umsetzung eines innovativen Gesamtpaketes für den Direktvertrieb.

Anwendungen wie Auftragserfassung, Kundendaten, Tourenplanung, Provisionssystem, Reklamationen werden integriert. Viele der Funktionen sind mobile Anwendungen. Ihr Vertrieb kann damit ortsunabhängig und direkt beim Kunden agieren.

Als weiteres Highlight integrieren wir mit dem transmedialen Vertriebspartner-Recruiting eine geniale Lösung für die Gewinnung neuer Vertriebspartner oder Kunden.

Das Basisportal können wir schon heute für Sie konfigurieren und individuell entsprechend Ihres Corporate Design gestalten. Mit Wiki, Forum, Umfragemodul, gemeinsamen Kalender, Dokumentenverwaltung und News im Standardangebot können alle Ihre Mitarbeiter schon ab morgen online miteinander kommunizieren.

Starten Sie gleich mit der Beschleunigung Ihrer Informations- und Entscheidungswege. Innerhalb weniger Wochen steht ein solches Portal zu einem sehr günstigen Preis für Ihr Unternehmen bereit.

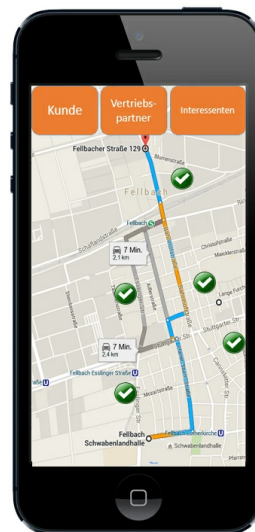
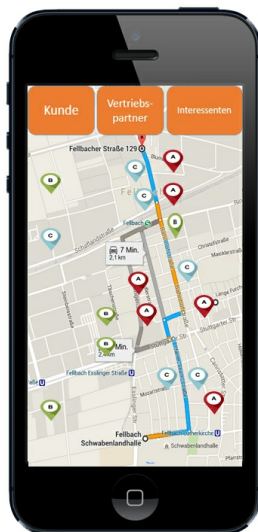


Seit 25 Jahren wissen wir bei DV Fit um die Bedeutung von Mikronährstoffen für die Gesundheit. Mit unseren Produkten möchten wir einen Beitrag zu Ihrem Wohlbefinden leisten. Über 400 Experten arbeiten daran, unsere Idee für mehr Gesundheit zu verwirklichen. Unsere Produkte sind überwiegend an Sportstätten und Fitnessstudios erhältlich. Ihre Gesundheit ist unsere Motivation.

Neuentwicklung von Modulen für Ihre Anforderungen, z. B.

- Flexibles Provisionssystem mit von Ihnen selbst konfigurierbarem Regelwerk
- Transparente Darstellung der Provision - jeder Berater kennt sofort seine aktuellen Werte
- Automatische Ablage der erzeugten Provisionsabrechnungen
- Definition und Durchführung von Verkaufswettbewerben mit konfigurierbarem Zugriff auf die jeweiligen Stände
- Komfortable Pflege der Vertriebsorganisation
- Auftragserfassung im Portal oder auch mobil mit sofortiger Prüfung der Verfügbarkeit einzelner Artikel
- Reklamations- und Retourenmanagement
- Partymanagement - Organisation von Verkaufspartys
- Kundendatenpflege
- Kundenreaktivierung - Identifizierung „stiller“ nicht kaufender Kunden
- Umfassendes Reporting-System für die Analyse von Kampagnen oder die direkte Information der Handelsvertreter
- Schnittstellen zu Fremdsystemen

Darstellung von Kunden oder Interessenten entlang Ihrer Tagesroute in einer App - das ideale Werkzeug, um den Tag zu planen oder „vergessene“ Kunden zu besuchen.



Wir sind absolut sicher: unsere Software wird der Star im Direktvertrieb.

Ihre Vorteile:

- Berater werden an das Unternehmen gebunden, zeitnah informiert, haben Spaß und werden motiviert
- Wettbewerbsvorteile entstehen wie z.B. durch die Reaktivierung stiller Kunden
- Prozesskosten werden gesenkt
- Fehler wie der Verkauf nicht mehr lieferbarer Ware werden vermieden. Das senkt Kosten und vermeidet verärgerte Kunden
- Viele Abläufe werden beschleunigt; die Kundenzufriedenheit steigt.
- Das Feedback der Berater ergänzt oder ersetzt teure Marktforschungen
- Die IT-Kosten und eventuell vorhandene Risiken werden gesenkt.
- Die IT ist gut aufgestellt für die Anforderungen der nächsten Jahre
- Das flexible System ermöglicht Anpassungen auch durch die Kunden selbst

Haben Sie Interesse an der künftigen Standardlösung, am Basis-Portal oder auch an einzelnen Apps? Dann freuen wir uns über Ihre **Kontaktaufnahme!**

comundus GmbH

Siegfried Fitzel

Geschäftsführer/Vertrieb

www.comundus.com/branchen/direktvertrieb/

Tel. +49 7151 94421-10

E-Mail: s.fitzel@comundus.com

Kontaktformular



Impressum: comundus GmbH, Heerstr. 111, 71332 Waiblingen, Deutschland,

Telefon +49 7151 94421-10, Telefax +49 7151 94421-39,

E-Mail: newsletter@comundus.com, Vertreten durch die Geschäftsführer Thomas Behrend,
Siegfried Fitzel, Klaus Hillemeier

Registergericht: Amtsgericht Stuttgart, HRB 264290

Umsatzsteuer-ID: DE 213460346

[Newsletter abonnieren](#)

[Newsletter abbestellen](#)