



WK Wertkontor informiert: Direktmarketingunternehmen investieren verstärkt in neue Medien

In der aktuellen Studie des Bundesverbandes Direktvertrieb Deutschland e.V. (BDD) wird ersichtlich, dass Unternehmen im Direktvertrieb die Investitionen in Marketing und Vertrieb intensivieren wollen, gefolgt von IT und Personal. Ziel ist es, die Weiterbildung von Mitarbeitern und den Kundenservice langfristig zu stärken. Auch die WK Wertkontor GmbH schließt sich diesem Trend an.

Die Studie des BDD wurde Anfang 2015 von der Universität Mannheim ausgeführt. Dazu wurden mehr als 210 Unternehmen aus dem Bereich des Direktvertriebs befragt, um Einblick in die aktuelle Situation von Direktvertriebsunternehmen zu geben. Die Basis hierzu bilden die Ergebnisse aus den Studien des BDD aus dem Jahr 2014. Hauptfokus wird im kommenden Jahr eine zunehmende Investition in die neuen Medien und IT-Applikationen sowie in die Schulung der Mitarbeiter sein.

Mit Hilfe von Direktvertriebsmaßnahmen können Kunden individuell und intensiv vor Ort beraten werden. Das ist vor allem bei bestimmten technischen Produkten von Vorteil, aber auch bei Servicedienstleistungen, wie zum Beispiel Versicherungen. Ebenso können etwa bei Luxusgütern die Besonderheiten der Produkte im persönlichen Gespräch besser herausgestellt werden, wie es bei der WK Wertkontor der Fall ist.

Mit Hilfe von Tablets und Online-Bestellprozessen kann das Direktmarketing weiter verbessert werden. Der Vertriebspartner kann direkt auf dem Tablet den Bestellprozess durchführen und seine Verkäufe so einfacher und effizienter organisieren. Die rasante IT-Entwicklung in der Gesellschaft führt ebenfalls dazu, dass Kunden mittlerweile eine umfangreiche technologisch hochwertige Beratung erwarten. Mit Hilfe der erhöhten Investments in diesen Bereich, den auch die WK Wertkontor durchführt, wird es dem Direktvertrieb leicht fallen, die Erwartungen zu erfüllen.



Nicht nur für den Kunden allein ist die hochwertige technische Ausstattung von Vorteil, auch die Mitarbeiter profitieren von praxisorientierten, flexiblen Schulungen, die sie bequem von zu Hause aus absolvieren können. Gepaart mit professionellen Präsenztrainings werden die Vertriebspartner konsequent auf den neusten Stand gebracht, um dem Kunden den bestmöglichen Service zu bieten. Die WK Wertkontor wird sich verstärkt im Bereich des persönlichen Austauschs zwischen Kunde und Berater, unterstützt von IT-Lösungen, engagieren.

Weitere Informationen zu den Produkten der WK Wertkontor:
www.wkwertkontor.net.

Über die WK Wertkontor

Die WK Wertkontor GmbH ist ein 2014 gegründetes Unternehmen, dessen Schwerpunkte im Bereich des Vertriebs hochwertiger Luxusgüter jeglicher Art liegen. Mit einem Team aus erfahrenen und fachkundigen Spezialisten folgt die WK Wertkontor dem Motto „Werte schaffen und sichern“.

Pressekontakt

WK Wertkontor GmbH
Herr Frank Veltrup

Isselhorster 214
33335 Gütersloh

Tel.: 05241 / 305 430 2
Fax: 05241 / 305 430 3

Mail: info@wk-wertkontor.de
Internet: www.wk-wertkontor.de