



Graune GmbH

Analysen von Verkaufs- und Beratungsleistungen

Guten Tag, sehr geehrte Dame, sehr geehrter Herr,

wir übermitteln gemäß Ihrer Anfrage hier die Informationen zu unserem Geschäftsmodell:

Geschäftsfeld

Testen, messen, prüfen, dokumentieren und analysieren von Verkaufs- und Beratungsleistungen von Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter/innen im Einzelhandel sowie im Handwerk, in Dienstleistung, Gewerbe und Gastronomie.

Unser Premium-Testsystem richtet sich an Anbieter von gehobenen Waren- und Dienstleistungsprodukten im beratungsintensiven Bereich. Wir testen keine Discounter oder Selbstbedienungsläden.

Unsere Klientenansprache und Geschäftsphilosophie finden Sie im Internet www.testkaufzentrale.de

Produktfakten

Unser Testsystem besteht seit 14 Jahren, wurde stets fortentwickelt und umfasst 185 Prüfpositionen auf 18 Seiten. Dieses Exposé entspricht einem qualifizierten Leistungsgutachten und wird durch individuelle Ergänzungen komplettiert. Unsere Systemunterlagen genießen Urheberrechtsschutz im Sinne von § 2 UrhG. Das Geschäftsmodell wurde beim Nordwestdeutschen Existenzgründerwettbewerb 2001 preisgekrönt und wird auch von unabhängigen Gründungsberatern empfohlen.

Produktnutzen

Dieses für jede/n Verkäufer/in separat erstellte Leistungsprotokoll macht den Auftraggebern transparent, wie die Verkaufsmitarbeiter/innen vor Kunden agieren und ob die Vorgaben der Geschäftsleitung am point of sale umgesetzt werden.

Dadurch werden die Auftraggeber in die Lage versetzt genau zu erkennen, welche Mitarbeiter hohe Kundenzufriedenheit, welche mittlere und welche gar keine erzeugen und können darauf ihre Personalentwicklungsmaßnahmen abstimmen.

Auftraggeber

Größere Einzelhändler, Klein- und Regionalfilialisten sowie Konzerne. Grund: Die Verkaufsmitarbeiter/innen sind von der Geschäftsleitung abgekoppelt (Zentrale in Frankfurt, Filiale in Berlin). Woher soll die Zentrale wissen, wie der Verkäufer in einer entfernten Verkaufsniederlassung vor Kunden auftritt und agiert? Das kann durch den Einsatz von Testkäufern ermittelt werden. In den USA lassen bereits 90 % (!) der serviceorientierten Betriebe ihre Mitarbeiter/innen regelmäßig testen. Gerade in den jetzigen Zeiten kann es sich niemand leisten, Kunden zu vergraulen und zu verlieren. Deshalb verzeichnen wir, im Gegensatz zu vielen anderen Branchen, steigende Umsätze.

Honorare

Wir berechnen pro Testfall Honorare zwischen 240.- und 320.- €. Lässt ein Unternehmen seine Verkaufsmitarbeiter z.B. drei Mal im Jahr testen, kostet ihm diese Maßnahme rund 800.- € pro Jahr und Mitarbeiter, also rund 65.- € im Monat. **Ein einziger verlorener Kunde ist meist teurer!** *Die Gewinnung eines Neukunden ist bis zu sechs Mal teurer, als der Erhalt eines Stammkunden (Quelle: „Handelsblatt“)*!

Systemanbieter

Wir überlassen unser Premium-Testsystem nur selbständigen Unternehmern/innen, die dieses vor Ort in deren Einzugsbereich (IHK-Gebiet) anbieten und einsetzen. Diese werden von uns in das System eingewiesen; wir stellen außerdem die erforderlichen Unterlagen bereit und übertragen die bei uns liegenden Nutzungs- bzw. Urheberrechte.

Kundengewinnung

Diese ist ziemlich einzigartig! Bitte rufen Sie uns zu dieser Frage an. Sie müssen jedenfalls keine Anzeigen schalten oder „Klinkenputzen“.

Durchführung

Zur Testdurchführung setzen Sie Testkäufer/innen ein, die von Ihnen nach bestimmten Kriterien generiert und geschult werden. Da es sich dabei um freiberufliche Nebentätigkeiten handelt, sind diese Testpersonen fixkostenneutral. Die Testpersonen erhalten eine Fallpauschale von 50.- € pro Test.

Kooperation

Durch die Gleichförmigkeit aller Systemanbieter (z.Zt. rund 40) sind Sie in der Lage, auch Testaufträge für Gebiete entgegen zunehmen, in denen Sie selbst keine Testpersonen vorhalten (können). Und umgekehrt: Andere Systemnutzer können nun auch Aufträge **für Ihr Gebiet** entgegennehmen. Dabei erhält der Auftragsgenerierer 25 %, der –durchführer 65 % des Honorars. Zehn Prozent erhält die Gerd Graune GmbH als Auftragsdurchleiter.

Mitbewerber

Keine mit gleichem System, da dieses gesetzlich geschützt ist. Verwechseln Sie uns bitte nicht mit sogenannten „Mystery-shoppern“. Damit haben wir wenig gemeinsam.

Anforderungen

Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder abgeschlossenes Studium mit kaufmännischen Schwerpunkten (BWL, Vwt., Dipl.-Kfm., Dipl.-Ök.) bzw. vergleichbare Ausbildung. Alternativ: Langjährige, nachgewiesene praktische Tätigkeit in diesen Bereichen.

Belegbare Verkaufserfahrungen und -erfolge im Bereich Dienstleistungen oder in den Bereichen Beratung bzw. Consulting. Verhandlungssicherheit. Erfahrungen in Personalgewinnung und -führung, Organisation und Administration. Mindestalter 35 Jahre, nach Etablierung vor Ort in Fulltimearbeit.

Befähigung zur Durchführung von Test-Nachbesprechungen mit getesteten Mitarbeitern der Auftraggeber (wird den Auftraggebern als Option gegen Aufpreis angeboten).

Gewinnaussichten

Die Verdienstmöglichkeiten sind überdurchschnittlich (sechsstellig p.a.). Im Infotermin legen wir Fakten und Zahlen vor.

Investition

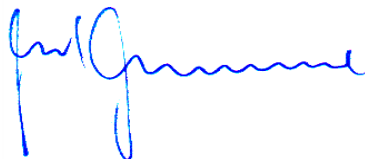
Für die komplette Gründungshilfe incl. Einweisung, Schulung, Herstellung und Überlassung aller für das System erforderlichen Unterlagen (bereits personalisiert) sowie die Übertragung der Nutzungs- bzw. Urheberrechte einmalig 6.300.- €, fällig am Tag der Einweisung. Weitere Gebühren an uns sind nicht zu entrichten (Ansonsten: siehe oben unter „Kooperation“). Sie werden so gestellt, dass Sie sofort starten können.

Weitere Schritte

Zur Klärung der beiderseitigen Positionen ist zunächst ein unverbindliches Vorgespräch nötig. Dieses vereinbaren Sie bitte mit dem Unterzeichner unter 05476-920915. Der Termin verpflichtet beide Seiten zu nichts. Sie erhalten dann auch weitere Informationen und die Vertragsunterlagen, die sie zu Hause prüfen können. Sie dürfen gern Ihre/n Lebenspartner/in mitbringen. Wir versprechen Ihnen auf jeden Fall 2-3 interessante Stunden bei Osnabrück.

Danke für Ihr Interesse und freundliche Grüße.

Herzlichst Ihr



Gerd Graune

„Ich prüfe jedes Angebot genau – es könnte das Geschäft meines Lebens werden.“

(Henry Ford)