

Exklusiv und überaus erfolgreich

MOBILplus GmbH in Dresden setzt zukünftig exklusiv auf magenta



Frank Kollasser (links), T-Mobile Region Ost und XXXX (rechts), XXXX, sind sich einig: Als starke Partner ergänzen sich die MOBILplus GmbH und T-Mobile ideal.

Wer auf magenta baut, gewinnt. Das berichten immer mehr T-Mobile Vertriebspartner. Sie vermarkten exklusiv Dienste und Produkte aus dem Telekom-Konzern und überzeugen ihre Kunden mit geballtem Know-how aus einer Hand. Die steigende Kundenzufriedenheit schlägt sich am Point-of-Sale in wachsenden Umsatzzahlen nieder. Die MOBILplus GmbH in Dresden hat mit dieser Strategie bereits klare Erfolge erzielt.

Im August 1996 gründeten Michael Hesse und Hendrik Scherf die Firma MOBILplus GbR in Freital nahe Dresden. Geschäftsinhalt war zunächst der Handel mit Fahrzeugen, Kfz-Ersatzteilen und Telekommunikationsprodukten. Von da an ging es Schlag auf Schlag: Das Unternehmen eröffnete neue Filialen, errichtete eine hauseigene Service-Werkstatt und begründete im Herbst 2000 sogar einen Fachgroßhandel für Freisprech- und Navigationssysteme – inklusive eigenem Katalogsystem, Außen- und Kurierdiensten und einem Online Shop für gewerbliche Kunden. Parallel dazu erweiterte die MOBILplus GmbH im Laufe der Jahre kontinuierlich das Angebotspektrum um neue Produkte und Dienstleistungen.

Mit T-Mobile auf Erfolgskurs

Die zielgerichtete Strategie von MOBILplus hat in der Vergangenheit eindeutig gezeigt, dass Erfolg steuerbar ist. Deshalb setzt das Unternehmen bei der mobilen Kommunikation jetzt exklusiv auf T-Mobile. Vier der Ladenlokale in Dresden bieten bereits vornehmlich T-Mobile Produkte und Dienste an. Michael Hesse, einer der beiden Geschäftsführer der MOBILplus GmbH, erläutert: „Unsere Kunden überzeugen insbesondere die Tatsache, dass wir ihnen maßgeschneiderte Kommunikationslösungen aus einer Hand bieten. Ob Festnetz oder Mobilfunk – bei uns finden sie preiswerte und zugleich qualitativ hochwer-



Das von T-Mobile geschulte Personal ist einfach top. Das überzeugt auch die Kunden.

tige Lösungen. Für uns war schnell klar, dass wir uns künftig exklusiv auf die Vermarktung von ‚T-Produkten‘ konzentrieren werden.“

In jedem Unternehmen sind Mitarbeiter der Schlüssel zum Erfolg. Die Angestellten der MOBILplus GmbH sind hoch qualifiziert und bleiben durch Fort- und Weiterbildungen stets auf dem neuesten Stand. Sie kennen sich bestens mit aktuellen Diensten und Technologien aus, orientieren sich an der laufenden Marktsituation und erschließen so neue Geschäftsfelder. Bei der Vermarktung von Produkten und Diensten kann sich die MOBILplus GmbH voll auf T-Mobile verlassen. Als zuverlässiger und kompetenter Partner unterstützt der Mobilfunkbetreiber das Personal bei Fragen zur Technologie, vermittelt wichtiges Know-how und gibt Tipps für die Verkaufsberatung. Jens Ebermann, regionaler Vertriebsleiter Privatkunden Region Ost, erörtert die wechselseitigen Vorteile dieser Partnerschaft: „Wir bauen auf Unternehmen, die einen

klaren Wachstumskurs eingeschlagen haben. Mit MOBILplus setzen wir in der Region Ost Signale. Wir freuen uns, dass die Umsetzung der Exklusivität in den Shops so schnell voranschreitet. Unsere gemeinsame Philosophie lautet: Umsatzerweiterung durch eine starke intensive und exklusive Partnerschaft am Markt.“ Frank Kollasser, Vertriebsbeauftragter T-Mobile Region Ost, ergänzt: „Unsere Vertriebspartner, die exklusiv T-Mobile vermarkten, melden bereits steigende Absätze. Der einheitliche Magenta-Look und die Möglichkeit, den Telekom-Vorteil an die Kunden weiterzugeben, zeigen schon jetzt Wirkung. Das ist eindeutig der richtige Weg in die Zukunft.“

T-Mobile Vertriebspartner sind herzlich eingeladen, das Thema der Exklusivität mit ihrem Vertriebsbeauftragten oder dem regionalem Vertriebsleiter zu besprechen. T-Mobile setzt auch hier auf die Zukunft und den gemeinsamen Erfolg am Point-of-Sale.



Verkaufen mit T-Mobile macht einfach Spaß.



Eine auffällige Schaufensterdekoration erhöht die Kundenfrequenz am Point-of-Sale.



Stark auch im Service: T-Mobile unterstützt Vertriebspartner optimal in Schulung und Logistik.

Magenta zieht Blicke auf sich.

Schickes Handyzubehör erhöht den Umsatz.

Sooo soo sorglos: Bei T-Mobile und der MOBILplus GmbH sind Kunden in besten Händen.

T-Mobile unterstützt die MOBILplus Verkäufer mit hilfreichen Tipps und liefert ihnen die wichtigsten Argumente.

