

Verkaufen promoten



Professionelle Verkaufsförderung

Zielgruppen, Aktionsphasen und Erfolgsmessung von Sales Promotion

Von Prof. Werner Pepels
2020, 275 Seiten, € (D) 24,95
ISBN 978-3-503-18794-2

Online informieren:

 www.ESV.info/18794

Verkaufsförderung bzw. **Sales Promotion** ist in Unternehmen aller Branchen und Größen, weltweit und über alle Wertschöpfungsstufen hinweg selbstverständliche Praxis. Die Vielzahl der möglichen Settings und Ausgestaltungsformen sowie hohe kreative Anforderungen machen dieses Thema jedoch äußerst vielschichtig und komplex.

Vom Konzept bis zum Controlling

Wie Sie **verkaufsfördernde Maßnahmen** erfolgreich entwickeln, erfahren Sie im neuen Buch von Werner Pepels:

- ▶ **Aktionsrahmen und Planung**, von der Einordnung in den Marketing-Mix bis zu konzeptionellen Ziel- und Stellgrößen,
- ▶ **Aktionsphasen und Einbindung**, von strategischen Meilensteinen bis zu klassischen und digitalen Marketinginstrumenten,
- ▶ **Ausrichtung auf die Zielgruppen** internes Vertriebsteam, Zwischenabnehmer, gewerbliche und private Endabnehmer,
- ▶ **Erfolgsmessung** mit qualitativen/quantitativen Verfahren der Erfolgsprognose und -kontrolle,
- ▶ **Organisation**, von operativen Fragen bis zum Einsatz externer Ressourcen.

Mit vielen aktuellen **Beispielen** und zahlreichen **Abbildungen**.

ESV ERICH
SCHMIDT
VERLAG

Auf Wissen vertrauen



Sales Promotions zielgerichtet umsetzen



Auf Basis umfangreicher Erfahrungen bündelt der Autor praxisorientierte **Einblicke aus Vkf-Agenturen, Unternehmen und Forschung**.

Das neue Buch von Werner Pepels

Werner Pepels, Dipl.-Kaufmann, Dipl.-Betriebsw., war vor seiner fast 30-jährigen Tätigkeit als BWL-Professor an den staatlichen Hochschulen für angewandte Wissenschaften Pforzheim und Gelsenkirchen selbst mit zwei Vkf-Agenturen als Geschäftsführender Gesellschafter für zahlreiche renommierte Auftraggeber aus dem In- und Ausland tätig und bürgt daher für theoretische Fundierung wie auch Praxistransfer aus einer Hand.

Online bestellen:

 www.ESV.info/18794

Was noch wichtig ist: Mit klugen Preisen gewinnen



Moderne Preispolitik Gewinnoptimierung durch kluges Erlösmanagement

Von **Prof. Werner Pepels**
2019, 245 Seiten, € (D) 19,95
ISBN 978-3-503-18756-0

Online bestellen:

 www.ESV.info/18756

Bestellschein

Professionelle Verkaufsförderung Zielgruppen, Aktionsphasen und Erfolgsmessung von Sales Promotion

Von **Prof. Werner Pepels**

2020, 275 Seiten, € (D) 24,95, ISBN 978-3-503-18794-2

Moderne Preispolitik Gewinnoptimierung durch kluges Erlösmanagement

Von **Prof. Werner Pepels**

2019, 245 Seiten, € (D) 19,95, ISBN 978-3-503-18756-0

Firma/Institution

Name/Kd.-Nr.

Funktion

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Der Erich Schmidt Verlag darf mich zu Werbezwecken
per E-Mail über Angebote informieren: ja nein

Datum/Unterschrift

Fax (030) 25 00 85-275

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG
Genthiner Straße 30 G
10785 Berlin

Widerrufsrecht: Ihre Bestellung können Sie innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Ware bei Ihrer Buchhandlung oder beim Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Genthiner Str. 30 G, 10785 Berlin, Fax (030) 25 00 85-275, E-Mail: Vertrieb@ESVmedien.de widerrufen, Muster-Wider-rufsformular auf AGB.ESV.info (rechtzeitige Absendung genügt).

Wir erheben und verarbeiten Ihre Daten zur Durchführung des Vertrages, zur Pflege der laufenden Kundenbeziehung und um Sie über Fachinformationen aus dem Verlagsprogramm zu unterrichten. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke jederzeit widersprechen. Bitte senden Sie uns dazu Ihren schriftlichen Widerspruch per Post, Fax oder mit einer E-Mail an Service@ESVmedien.de.

Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG · Rechtsform: Kommanditgesellschaft, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR A 21375 · Persönlich haftende Gesellschafterin: ESV Verlagsführung GmbH, Sitz Berlin · Amtsgericht Charlottenburg HR B 27197 · Geschäftsführer: Dr. Joachim Schmidt