



Ihr Wegweiser zum Erfolg

Mit dem Partnerprogramm zielgerichtet zu mehr Umsatz.
Immer die richtigen Maßnahmen – passend zu Ihrer Situation.



Unser gemeinsames Ziel: Ihr Erfolg

Sie sind unser Partner. Und das meinen wir wortwörtlich. Denn für GN sind Sie als Hörakustiker wertvoll und unverzichtbar. Deshalb hören wir Ihnen zu. Nur durch die intensive Zusammenarbeit und den regen Austausch entstehen genau die Ideen, mit denen Sie sich im Wettbewerbsumfeld behaupten können.

Mit dem Partnerprogramm bieten wir Ihnen einen Baukasten, aus dem Sie je nach Bedarf Bausteine nutzen können, um Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen und an sich zu binden:

1. Entscheiden Sie sich rechts für die Kategorie, in der Sie derzeit den größten Bedarf sehen – von der Neukundengewinnung über die Bestandspflege bis zum Mitarbeitertraining.
2. Wählen Sie innerhalb der Kategorie die Bausteine, die für Ihre individuellen Gegebenheiten (Lage, Bekanntheitsgrad, Wettbewerbsumfeld etc.) zielführend sind. Oft führt auch eine Kombination aus mehreren Bausteinen zum Erfolg – der Mix macht es aus.
3. Kontaktieren Sie Ihren Ansprechpartner für den jeweiligen Baustein. Gemeinsam setzen wir die Maßnahme für ein optimales Ergebnis um.

Unser Team ist für Sie da

Marketing



Marina Teigeler
Marketing Direktorin
0251 / 20396 - 230
mteigeler@gnresound.de



Björn Abicht
Marketing Manager
Teamleiter
0251 / 20396 - 232
babicht@gnresound.de



Sabine Brake
Marketing | Event
Management
0251 / 20396 -110
sbrake@gnresound.de



Stefanie Halbur
Marketing Referentin
0251 / 20396 - 234
shalbur@gnresound.com



Sabine Irina Thier
Marketing Referentin
0251 / 20396 -231
sthier@gnresound.de

Schulung und Expertenwissen



Michael Luikenga
Leiter Audiologie
0175 / 2 90 90 10
mluikenga@gnresound.com



Yaser Georgos
Verkaufstrainer
und Business Coach
0175 / 2 23 35 22
ygeorgos@gnresound.com



Rasmus Faber
Vertriebsaudiologe
0172 / 5 37 15 45
rfaber@gnresound.com



Barbara Beermann-Büter
Vertriebsaudiologin
0172 / 3 97 25 62
bbeermann@gnresound.com

Vertriebsleitung und Key Account Management



Kay Stamer
Sales Director
0175 / 2 90 90 14
kstamer@gnresound.com



Ralf Gasser
Senior Key Account Manager
0175 / 2 90 90 09
rgasser@gnresound.com



GN Marketing Postfach
marketing@gnresound.de



GN Webinar Postfach
webinar@gnresound.de



GN Schulungs Postfach
training@gnresound.de



Neukunden gewinnen

Erfolgreiche Marketingmaßnahmen, mit denen Sie neue Kunden ganz gezielt ansprechen und für sich gewinnen können.



Bestandskunden nachversorgen

Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Bestandskunden aktivieren und ihr Vertrauen in Sie weiter stärken können.



Markenbildung/Image

Heben Sie Ihre Eigenständigkeit hervor und nutzen Sie ausgewählte Mittel, um Ihr Unternehmen als Marke aufzubauen und zu etablieren.



Mitarbeitertraining

Ob online, bei Ihnen vor Ort oder im Connectivity Forum Münster – Sie können darauf zählen, dass wir Sie in Ihrer beständigen Qualifizierung umfassend unterstützen.

Neukunden gewinnen

Erfolgsereprobte Marketing-Maßnahmen, mit denen Sie neue Kunden ganz gezielt ansprechen und für sich gewinnen können.



Zeitungsanzeigen

Die Reichweite von Anzeigenwerbung hat in den letzten Jahren zwar abgenommen, aber in Ihrem Marketing-Mix bleibt dieses Medium für Sie unverzichtbar. Denn in der hörgeräteaffinen Zielgruppe der über 50-Jährigen erreichen Sie immer noch 74 % der Menschen*, wobei die Tageszeitung gegenüber dem Anzeigenblatt mehr Reichweite erzielt.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Neukunden ansprechen möchten.
- Wenn Sie etwas für Ihren Bekanntheitsaufbau unternehmen möchten.

Sie übernehmen:

- Wählen Sie im Marketing-Portal aus über 50 Vorlagen Ihre Wunschvorlage aus (z. B. Tag der offenen Tür, Hörtest-Tage, Imageanzeige, PR-Anzeige).
- Gestalten Sie Ihre Anzeige selbst – ganz ohne externen Grafiker. So einfach geht's: Wunschvorlage öffnen, Adressdaten ausfüllen, Logo hochladen, als Druck-PDF speichern, fertig!

Unser Experten-Tipp:

Kombinieren Sie die Printanzeige mit den digitalen Angeboten der Zeitung und steigern Sie Ihre Reichweite bei Ihren hörgeräteaffinen Kunden auf 83 %*. Zeitungen bieten dazu häufig kostengünstige Bundle-Angebote.

Wir übernehmen für Sie:

- Ob neue Produkte, PR-Textanzeigen oder neue Bildmotive – die Anzeigenvorlagen werden von uns in jedem Quartal aktualisiert.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur



* Quelle: ZMG-Auswertung der best4planning, 2019

Anzeigenvorlage unter: pro.resound.com

Promotion-Aktionen

Um potenzielle Kunden gezielt anzusprechen, ist eine Promotion die ideale Wahl. Denn Promoter können einzelne Personen Ihrer Zielgruppe auswählen. Ein persönlicher Kontakt, der eine besondere Nähe zu Ihrer Marke aufbaut. Kurz gesagt: Promotion erzeugt Emotion – und die beeinflusst Kaufentscheidungen bis zu 80 %*.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie viel Aufmerksamkeit erzeugen möchten.
- Wenn Sie ganz neue Zielgruppen ansprechen möchten, die über andere Wege nicht zu erreichen sind.
- Wenn Sie besondere Anlässe bewerben möchten (Jubiläum, verkaufsoffener Sonntag).

Sie übernehmen:

- Ein kurzes Briefing der Promoter zum Hörverlust, den Standort der Promotion und eine Zielgruppenbeschreibung.
- Die Durchführung eines Hörtests mit dem Kunden.

Unser Experten-Tipp:

Ein guter Zeitpunkt für eine Promotion ist das Frühjahr oder der Herbst.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Organisation eines Promoters, Hörtestkarten und Giveaways.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur



Preis auf Anfrage.

*Quelle: Die Rolle von Emotionen in der Werbung. Welchen Einfluss hat emotionale Werbung auf das Kaufverhalten? München, 2018

E-Mail an marketing@gnresound.de

Messeausstattung

Die Deutschen lieben es, sich auf Messen über aktuelle Trends zu informieren: Knapp 10 Mio. Menschen* besuchen jedes Jahr eine nationale oder regionale Messe. Bereichern Sie Ihren Media-Mix um einen Marketingkanal, mit dem Sie Ihre Marke so stark emotionalisieren können wie mit kaum einem anderen.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie gezielt das Potenzial einer regionalen Veranstaltung ausschöpfen möchten.
- Wenn Sie sich ein- bis zweimal im Jahr bei potenziellen Neukunden vorstellen möchten.
- Wenn Sie neue Kommunikationsanlässe schaffen wollen.

Sie übernehmen:

- Die Organisation Ihres Messeauftritts - am besten mit einem Schnell-Hörtest.

Unser Experten-Tipp:

Sie können unser Messematerial auch für eigene Events nutzen: zum Beispiel für einen Tag der offenen Tür.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Versandkosten für die Messematerialien wie Fallstände, Hörtester, Hörtheke etc.
- Die regelmäßige Aktualisierung der Materialien mit verschiedenen Motiven.
- Unterstützung durch einen ReSound Vertriebsaudiologen (auf Anfrage).



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur



Preis auf Anfrage.

* Quelle: Verband der Deutschen Messewirtschaft AUMA

E-Mail an marketing@gnresound.de

Neukunden gewinnen

Erfolgsereprobte Marketing-Maßnahmen, mit denen Sie neue Kunden ganz gezielt ansprechen und für sich gewinnen können.

Online-Hörtest für Ihre Website

„Research online, purchase offline“ – die ROPO-Devisen sind längst auch bei Ihren Kunden angekommen: 60%* aller Vor-Ort-Käufe werden im Internet vorbereitet, bei hochwertigen Artikeln sogar deutlich mehr. Vor allem über die Stichworte Hörgeräte und Hörtest haben Sie die Chance, schon online die Aufmerksamkeit potenzieller Neukunden auf Ihr Geschäft zu lenken.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie die Attraktivität Ihrer Website erhöhen wollen.
- Wenn Sie potenziellen Kunden schon im Vorfeld einen individuellen Service bieten möchten.
- Wenn Sie Online-Nutzern ein Gefühl von Sicherheit und Gewissheit vermitteln möchten.
- Wenn Sie Neukunden gewinnen möchten.

Unser Experten-Tipp:

Profitieren Sie von der aktiven Suche potenzieller Kunden im Internet durch suchmaschinenoptimierte Texte und entsprechende Tools: „Hörgeräte“ werden bundesweit täglich 1.650-mal gesucht, „Hörtest“ 180-mal und für „Online-Hörtest“ gibt es durchschnittlich 33 Suchanfragen*.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung des Hörtests zur Einbindung auf Ihrer Webseite.
- Der Hörtest wird mit Ihrem Logo personalisiert und ist innerhalb von 7 Tagen für Ihre Website verfügbar.



Kostenfrei für Sie!
(Wert 500,-)

*Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft
**Quelle: Google Ads Keyword Planner – Suchanfragen 2019



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur

E-Mail an marketing@gnresound.de

Apotheken-Aktion

Für viele Menschen ist der Apotheker vor Ort ein vertrauensvoller Ansprechpartner in Sachen Gesundheit: Bundesweit besuchen täglich 3,6 Mio.* Kunden eine Apotheke, um sich Medikamente zu holen und beraten zu lassen. Nutzen Sie die große Kompetenz und hohe Kundenfrequenz auch zu Ihrem Vorteil – mit einem „Tag der Hörgesundheit“.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie ganz neue Zielgruppen ansprechen möchten, die über andere Wege nicht zu erreichen sind.
- Wenn Sie grundsätzlich für Kooperationen offen sind.
- Wenn Sie sich mehr Neuversorgungen und einen stärkeren Zulauf wünschen.

Unser Experten-Tipp:

Die Absprache mit der lokalen Apotheke will gut vorbereitet sein. In unserer Aktionsmappe finden Sie nützliche Tipps für die Ansprache. Am besten wählen Sie eine Apotheke als Kooperationspartner, die nicht nur in Ihrer Umgebung, sondern auch in unmittelbarer Nähe zu einem HNO-Arzt liegt. Beachten Sie hier die Ferienzeiten der Praxis.

Wir übernehmen für Sie:

- Eine Aktions-Mappe, in der alle Vorteile und Werbemittel für die Aktion aufbereitet sind.
- Die Abwicklung mit der Apotheke sowie die Umsetzung der Werbematerialien on- und offline.



890,-
inkl.
Hörpromoterin
und Werbematerialien.

Das Event wird von unserer kompetenten, erfahrenen Hörpromoterin Edda Hess durchgeführt



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur

*Quelle: ABDA-Statistik, Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analyse mbH, infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft GmbH, 2018

E-Mail an marketing@gnresound.de

YouTube-Videoanzeigen

YouTube ist die zweitgrößte Suchmaschine und das am meisten genutzte kostenlose Videoportal auf der Welt. Und: Der Kanal spricht nicht nur „die Jungen“ an. Über 70% der über 50-Jährigen schauen YouTube. 53%* sind sogar regelmäßige Zuschauer mit einer durchschnittlichen Verweildauer von 12 Min. täglich. Dank zielgruppengenaue Aussteuerung Ihrer Videoanzeigen erreichen Sie genau diese hörgeräteaffinen Menschen in Ihrer Region.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie neben klassischen Kanälen Ihre Online-Aktivitäten verstärken möchten.
- Wenn Sie ganz neue Zielgruppen ansprechen möchten, bei denen die klassischen Marketingkanäle nicht mehr den gewünschten Effekt haben.
- Wenn Sie das Thema „schlechtes Hören“ einmal „anders“ bewerben möchten.
- Wenn Sie den Traffic auf Ihrer Website erhöhen möchten.

Sie übernehmen:

- Freischaltung für die YouTube-Kampagne bei Ihrem Gebietsleiter anfragen.
- Auf www.vira.cloud/durchstarten registrieren.
- Wunschclip auswählen und für eine Individualisierung der Schritt-für-Schritt-Anleitung folgen.

Unser Experten-Tipp:

Auf YouTube erreichen Sie auch mit einem überschaubaren Budget viele Menschen. Schon bei einem Budget von 25,-/Tag erzielen Sie in 30 Tagen bis zu 30.000 Kontakte.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Produktion von über 25 hochwertigen und humorvollen Filmen, die Sie mit wenigen Klicks für sich individualisieren können.
- Dabei gibt es sowohl Clips mit prominenter Besetzung (Markus Majowski / Titus Dittmann) sowie eine große Bandbreite an Produktfilmen.

Empfehlung
ca. 750,-
/30 Tage



*Quelle: ARD-ZDF-Online-Studie, 2019



Kontakt
Björn Abicht

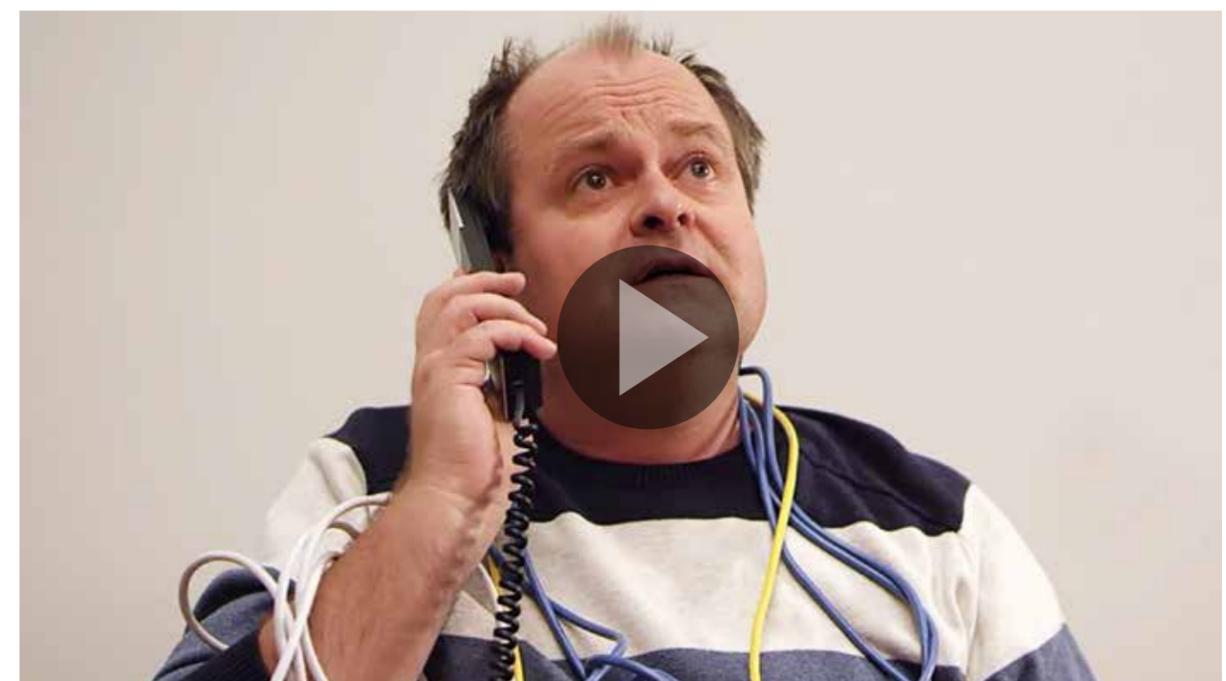


Kontakt
Marina Teigeler

VIRA

kai.oestreicher@visbricks.com

vira.cloud/durchstarten



Bestandskunden nachversorgen

Nach der Veränderung der Festbeträge im Jahre 2013 sind Sie nun mitten in der Nachversorgungswelle. Mit effizientem Bestandskundenmarketing profitieren Sie noch stärker davon.



Smart Hearing Day

GN ist Vorreiter beim Thema Konnektivität. Nutzen Sie diesen Vorsprung bei einem Smart Hearing Day in Ihrem Geschäft. Damit wecken Sie bei Ihren Bestandskunden (und auch Neukunden) den Bedarf nach neuen Hörlösungen.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie das Thema „gutes Hören“ praxisorientiert beleuchten möchten und Bestandskunden die Möglichkeiten der Vernetzung mit Smartphone und Co. aufzeigen wollen.

Sie übernehmen:

- Die schriftliche Einladung der Bestandskunden.
- Sie telefonieren diese Kunden 2 -3 Tage später nach - mit dem Ziel 30 Termine zu realisieren.
- Sie stellen die Räumlichkeiten in Ihrem Geschäft zur Verfügung.
- Die aktive Bewerbung in der örtlichen Presse, in sozialen Netzwerken und im Geschäft mit Postern und Gutscheinkarten.

Unser Experten-Tipp:

Planen Sie den Smart Hearing Day gut durch. Dafür stellen wir Ihnen eine erprobte Checkliste zur Verfügung. Unser Tipp: Schreiben Sie mindestens 300 Kunden an. Die Rücklaufquote liegt bei ca. 10 %*. Optimal ist es, jeweils 5 Kunden im Stundentakt einzuladen.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung einer erfolgserprobten Briefvorlage für das Einladungsschreiben.
- Wir stellen Ihnen das komplette Werbemittelpaket zur Verfügung.
- Unser Audiologe hält einen zielgruppengerechten Vortrag zum Thema Konnektivität.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur

Bestandskundenmailing

Bestandskunden zu aktivieren ist 10,5 x günstiger*, als einen Neukunden zu gewinnen. Effiziente 6-Jahres-Briefe haben Response-Quoten von bis zu 15%.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie die Grundlage für Ihren Geschäftserfolg legen wollen. Denn Bestandskundenmailings gehören zu den „Must-haves“ des Marketings.

Sie übernehmen:

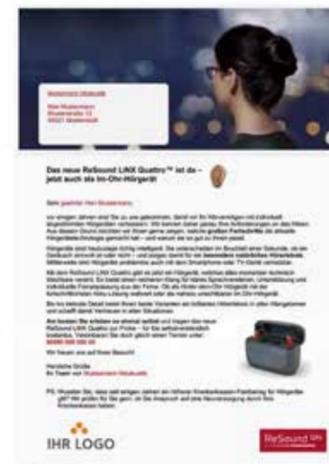
- Die Selektion Ihrer Kundendaten und deren Aufbereitung.
- Den Druck und Versand des Anschreibens.

Unser Experten-Tipp:

Schreiben Sie Kunden „rund um“ den 6-jährigen Wiederversorgungspunkt mindestens 2-mal an. Das erste Mailing kann man durchaus nach 5 Jahren und 10 Monaten versenden. Ein Nachfassmailing nach 6,5 Jahren rundet es ab. Das i-Tüpfelchen sind übrigens Nachfassanrufe ca. 2 Wochen nach einem Mailingversand.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Erstellung der erfolgserprobten Mailingvorlagen, die von Werbeprofis gestaltet und getextet wurden. Aktions-Version auf www.gninside.de/aktion. Eine weitere Auswahl zu Akku, IdO und ReSound Assist finden Sie im Marketing-Portal unter pro.resound.com



Kontakt
Björn Abicht



Kontakt
Marina Teigeler

* Quelle: DDV



* Quelle: GN

Markenbildung / Image

Noch nie war es so wichtig wie heute, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden. GN bietet Ihnen Maßnahmen zur gezielten Imagepflege und Bildung Ihrer eigenen Marke. So können Sie Ihr Profil als Hörakustikexperte schärfen und Ihre Bekanntheit deutlich steigern.



Positionieren Sie sich als Anbieter für bimodales Hören – mit ReSound & Cochlear

ReSound und Cochlear entwickeln gemeinsam smarte Hörlösungen für Menschen, die neben einem Hörgerät auch auf ein Hörimplantat angewiesen sind. Werden Sie jetzt Teil dieser Smart Hearing Alliance und sichern Sie sich mit Ihrem bimodalen Angebot ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Anbietern.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich am Markt vom Wettbewerb unterscheiden möchten.
- Wenn Sie sich als Experte im Bereich Cochlea-Implantat und Hörgerät etablieren möchten.

Sie übernehmen:

- Die Kontaktaufnahme zu Cochlear Deutschland (info-de@cochlear.com).

Unser Experten-Tipp:

Ein Engagement im Bereich Cochlea-Implantaten kann Ihre Position bei lokalen HNO-Ärzten festigen.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung von Informationsmaterialien off- und online (www.hoermonie.de).



Kontakt
Rasmus Faber



Kontakt
Marina Teigeler



Informieren unter: www.hoermonie.de

Saisonale Kampagne inkl. Deko

Mit saisonal wechselnden Kampagnen rücken Sie das Thema „Hören“ kontinuierlich auf allen Medienkanälen (on- und offline) ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Und mit der passenden hochwertigen Schaufensterdekoration erhalten Sie das Interesse der Öffentlichkeit dauerhaft aufrecht.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie die Aufmerksamkeit potentieller Kunden bekommen möchten.
- Wenn Sie neue Impulse und abwechslungsreiche Ideen für Ihre Kommunikation und Dekoration suchen.
- Wenn Sie sich nicht ständig Gedanken über aktuelle Schaufenstertemen machen möchten.

Sie übernehmen:

- Die Dekoration mit den gelieferten Materialien.

Unser Experten-Tipp:

Mit unseren Schaufensterboxen machen Sie kleine Hörgeräte zum großen Hingucker. Und: Die Boxen können mit minimalem Aufwand jederzeit neu bestückt und umdekoriert werden.

Wir übernehmen für Sie:

- Unter www.gninside.de/aktion stellen wir Ihnen zweimal jährlich aktuelle Kampagnen zur Verfügung.
- Die Kampagnen sind einheitlich – vom Online-Banner über die Postwurfsendung bis zur Schaufensterdekoration.



Kontakt
Björn Abicht



Bestellen unter: www.gninside.de/aktion

Gut informiert und präsentiert

Nutzen Sie unser vielfältiges Informations- und Präsentationsmaterial, um das Thema „Gutes Hören“ verständlich und wirkungsvoll in Szene zu setzen.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich vor Ort mit viel Informationstiefe als Gesundheitsexperte rund ums Ohr positionieren möchten.
- Wenn Sie Ihre Beratungsgespräche informativ und lebendig gestalten möchten.

Sie übernehmen:

- Sich über das aktuelle Portfolio auf dem Laufenden zu halten (z.B. auf www.pro.resound.com).

Unser Experten-Tipp:

Legen Sie Ihr Infomaterial bereits gut sichtbar im Wartebereich aus. Vermeiden Sie der Übersichtlichkeit halber eine Überfrachtung – hier ist weniger oft mehr. Fächern Sie auf zwischen allgemeinen Hörthemen, konkreten Hörlösungen und ergänzendem Zubehör.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Zusammenstellung von umfangreichem Informations- und Präsentationsmaterial für unsere Hörsysteme.
- Ständig neue Literatur zu allen aktuellen Themen.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Online oder direkt beim Marketing Team bestellen

Markenbildung / Image

Noch nie war es so wichtig, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden wie heute. GN bietet Ihnen Maßnahmen zur gezielten Imagepflege und Bildung Ihrer eigenen Marke. So können Sie Ihr Profil als Hörakustikexperte schärfen und Ihre Bekanntheit deutlich steigern.

Konzept „Sinnvoll hören“

Kunden kommen oft ohne Vorwissen oder mit Halbwissen zu Ihnen ins Geschäft. Mit diesem Konzept finden Sie für jeden Kunden die Hörlösung, die perfekt für ihn passt. Produkt-Dummys runden das Beratungserlebnis ab.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Ihre Kunden mit einem bewährten System zielgerichtet zur perfekten Hörlösung führen möchten.
- Wenn der Zusatznutzen einer höheren Technikstufe verständlich vermittelt werden soll.

Sie übernehmen:

- Machen Sie sich mit der Systematik und der Anwendung der Materialien für Ihr Beratungsgespräch vertraut.

Unser Experten-Tipp:

Personalisieren Sie im Marketingportal (www.pro.resound.com) die Broschüre mit Ihrem Logo und Bildern, um sich als Experte zu positionieren.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung des Beratungskonzeptes aus Dummy-Box, Broschüre, Flyer und Poster.
- Auf Wunsch schulen wir Sie gerne im Umgang mit den Materialien.



Kontakt
Sabine Brake



Kontakt
Marina Teigeler

Online oder direkt beim Marketing Team bestellen

Live-Unterstützung per Video

Können Ihre Mitbewerber da mithalten? Auch in schwierigen Zeiten, in denen Ihre Kunden nicht in Ihr Geschäft kommen können oder wollen, bleiben Sie in direktem Kontakt: Mit ReSound Assist Live unterstützen Sie Ihre Kunden bei einem persönlichen Online-Termin per Videochat.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Ihren Kunden umfangreichen Service in der Sicherheit ihres eigenen Zuhauses bieten möchten.
- Wenn Sie individuelle Betreuung zeitgemäß definieren möchten.
- Wenn Sie mit ReSound Assist bereits Fern-Feinadjustierungen durchführen und diese intensivieren möchten.

Sie übernehmen:

- Falls noch nicht angemeldet: die Registrierung bei GN Online Services.
- Den Videoanruf über Ihre ReSound Smart-Fit-Anpass-Software.
- Die Live-Feinadjustierung der Hörgeräte.

Unser Experten-Tipp:

Nutzen Sie ReSound Assist Live nicht nur in Krisenzeiten, sondern als zukunftsweisende Funktion: Insbesondere durch die kontinuierlich steigende mobile Internetnutzung* gewinnt das Medium Videotelefonie in der alltäglichen Nutzung an Attraktivität.

Wir übernehmen für Sie:

- Nach Anfrage schaltet unser Kundenservice die ReSound Assist Live-Funktion frei.
- Unterstützende Materialien zur Kundeninformation: Flyer und Kurzanleitung als PDF, Informationsseite mit Anleitungsvideos (pro.resound.com).



Kontakt
Michael Luikenga



Kontakt
Marina Teigeler

* Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft

Infomaterial unter: pro.resound.com / Freischaltung unter: 0251 / 20396-0

Filme mit Ihrem Logo

Das wichtigste Argument, weshalb Sie Filme in Ihrer Kommunikation einsetzen sollten: Bewegtbild schafft Aufmerksamkeit! Sie können ganze Geschichten erzählen und auf diese Weise Produkte nicht nur ausführlicher erläutern, sondern auch wesentlich stärker emotionalisieren. Mit messbarem Erfolg – 85 % aller Kaufinteressenten* entscheiden sich eher für den Erwerb, wenn Sie ein Video gesehen haben.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie für Ihren Wartebereich oder ein digitales Schaufenster Inhalte benötigen.
- Wenn Sie Ihre Website durch Bewegtbild auflockern möchten.
- Wenn Sie einen lebendigen Social-Media-Kanal haben, den Sie mit weiteren Inhalten bespielen möchten.
- Wenn Sie im lokalen Kino werben möchten.

Sie übernehmen:

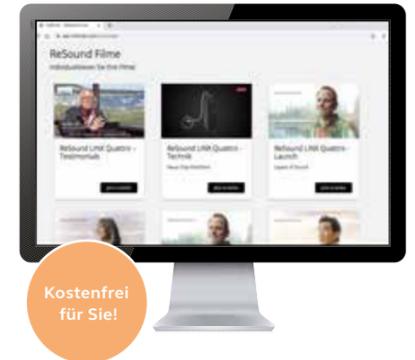
- Das Handling ist für Sie denkbar einfach: Sie wählen einen Film aus, ergänzen Logo und Anschrift und erstellen Ihren personalisierten Film auf Knopfdruck.

Unser Experten-Tipp:

Es lohnt sich, Videos nicht nur auf Ihrer Webseite einzubetten, sondern auch auf Ihrer Facebook-Seite: Sie erreichen dadurch bis zu 33 %** mehr Interaktion.

Wir übernehmen für Sie:

- Sie haben Zugriff auf eine ständig wachsende Filmauswahl zu neuen Produkten und Features.



Kostenfrei für Sie!



Kontakt
Marina Teigeler



Kontakt
Björn Abicht

*Quelle: omr
**Quelle: Prestige-Marketing

visbricks.com/resoundde

Individuelle Marketingberatung*

Im Partnerprogramm stehen Ihnen zahlreiche Bausteine für Ihre Vermarktung zur Verfügung, die Sie nach Ihrem persönlichen Bedarf zusammenfügen können. Doch was, wenn Sie Lösungen benötigen, die noch stärker auf Ihre individuelle Situation zugeschnitten sind? Dann holen Sie sich die Unterstützung unserer Marketingexpertin Marina Teigeler. Gemeinsam mit ihr erarbeiten Sie exakt Ihren Marketingplan.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Ihre Marke neu positionieren möchten.
- Wenn sich Ihre Wettbewerbssituation geändert hat, z. B. durch einen weiteren Anbieter in Ihrem direkten Umfeld.
- Wenn Sie sich intensiver um Ihr Marketing kümmern wollen und Hilfe bei der Erstellung eines ganzheitlichen Konzeptes wünschen.

Sie übernehmen:

- Sammeln Ihrer bisherigen Aktivitäten für einen Überblick.
- Erstellung Ihrer persönlichen Wunschliste bzw. Ihres Fragenkataloges.

Unser Experten-Tipp:

Machen Sie sich anhand einer Wunschliste klar, welche Erkenntnisse Sie aus der Beratung gewinnen möchten. Je präziser Ihre Ziele, desto genauer die individuellen Maßnahmen für Ihren Erfolg.

Wir übernehmen für Sie:

- Gesprächsvorbereitung Ihrer individuellen Anfrage.
- Persönliche Beratung bei Ihnen vor Ort oder per Videocall.
- Ausarbeiten Ihres individuellen Marketingplans in Absprache mit Ihnen.
- Ggf. Kontakt zu externen Dienstleistern (Werbeagenturen, Druckereien o. Ä.).



Preis der Beratung auf Anfrage.

Kontakt
Marina Teigeler

* Ab Vertragsstufe „Comfort“

Direkt Kontakt aufnehmen: mteigeler@gnresound.com

Mitarbeitertraining

Ob beim Training vor Ort, im ReSound Connectivity Forum in Münster oder Online – Sie können darauf zählen, dass wir Sie in Ihrer beständigen Qualifizierung umfassend unterstützen.



Training vor Ort

85 % unserer Schulungen finden direkt bei Ihnen vor Ort statt. Denn das ist in Ihrem eigenen Umfeld nicht nur höchst effektiv, sondern auch besonders bequem für Sie. Setzen Sie deshalb auf diesen Klassiker zur Wissensvermittlung in Technik und Software!

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie bei der Einführung neuer Produkte alle kundenrelevanten Vorteile kennen möchten.
- Bei anstehender Gesellenprüfung/Meisterprüfung.
- Wenn Sie Ihre Produktkenntnisse auffrischen möchten.
- Wenn Sie neue Mitarbeiter einarbeiten.
- Wenn Sie bei der Anpassung die Effektivität steigern möchten.

Sie übernehmen:

- Zur Vereinbarung eines Trainingstermins einfach anrufen.
- Definition aller Trainingsziele mit uns gemeinsam.
- Ungefähr 60–90 Minuten Zeit für die Mitarbeiter einplanen

Unser Experten-Tipp:

Blocken Sie den Termin im Kalender für einen störungsfreien Ablauf und notieren Sie am besten schon im Vorfeld alle offenen Fragen, um noch besser profitieren zu können.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Schulung durch unsere hochqualifizierten Audiologen.
- Sämtliche Schulungsunterlagen/ Dokumentationen, die wir Ihnen digital zur Verfügung stellen.



Kontakt
Michael Luikenga



Kontakt
Yaser Georgos

E-Mail an training@gnresound.de

Training im ReSound Connectivity Forum

Sie möchten Ihren Mitarbeitern ein besonders praxisorientiertes und interaktives Training ermöglichen? Dafür ist das ReSound Connectivity Forum in Münster genau der richtige Ort.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich wünschen, dass Sie und Ihre Kunden in vollem Umfang von den smarten ReSound Hörgeräten profitieren.
- Wenn Sie mehr Zubehör verkaufen möchten und Ihren Mitarbeitern das Erlernen einer zeitgemäßen Beratungstechnik dazu ermöglichen wollen.

Sie übernehmen:

- Die Anfrage an uns mit Ihrem Wunschdatum und der Teilnehmerzahl.
- Freistellung Ihrer Mitarbeiter für einen lohnenswerten Tag mit Erlebnischarakter.

Unser Experten-Tipp:

Richten Sie Ihr Fachgeschäft und Ihre Mitarbeiter jetzt mit Hilfe des ReSound Connectivity Forums stärker auf den meist unentdeckten Bedarf Ihrer Kunden an Zubehör aus. Denn dieser bietet großes Potenzial für Ihren Umsatz. Zudem steigert passendes Zubehör nachweislich die Zufriedenheit Ihrer Kunden und bindet sie so langfristig an Ihr Geschäft.

Wir übernehmen für Sie:

- Die komplette Planung und Durchführung genau nach Ihren Wünschen und Zielen.
- Die kurzweilige wie praxisnahe Vermittlung aller wichtigen Inhalte durch kompetente Hörakustikmeister und Trainer.
- Die Verpflegung für den ganzen Tag.



Kontakt
Michael Luikenga



Kontakt
Yaser Georgos



training@gnresound.de

Mitarbeitertraining

Ob beim Training vor Ort, im ReSound Connectivity Forum in Münster oder Online – Sie können darauf zählen, dass wir Sie in Ihrer beständigen Qualifizierung umfassend unterstützen.

Webinare

Ob zu neuen Produkten, Software-Updates, Zubehör, zur Vorbereitung auf die Gesellen- /Meisterprüfung oder zu einem individuell von Ihnen ausgesuchten Wunschthema: Mit den regelmäßigen Online-Trainings aus unserem Webinar-Studio halten Sie Ihr Wissen immer auf dem neuesten Stand – mit nur einem Klick.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn ein Training vor Ort und im Connectivity Forum z. B. aus zeitlichen Gründen nicht möglich ist.
- Wenn Sie die perfekte Ergänzung zum Training vor Ort oder im Connectivity Forum suchen.
- Wenn Sie auf effiziente Art und Weise ganz nebenbei ständig auf dem Laufenden bleiben möchten.

Sie übernehmen:

- Die Anmeldung zu einem unserer vielfältigen Webinar-Themen direkt über www.pro.resound.com

Unser Experten-Tipp:

Verpassen Sie nicht die wöchentliche Talkrunde mit dem Vertriebsleiter und Chefaudiologen von ReSound: So halten Sie sich auf spannende Weise up to date. Und falls Ihnen der Zeitpunkt eines Webinars optimal passen sollte, finden Sie unter www.pro.resound.com alle Mitschnitte.

Wir übernehmen für Sie:

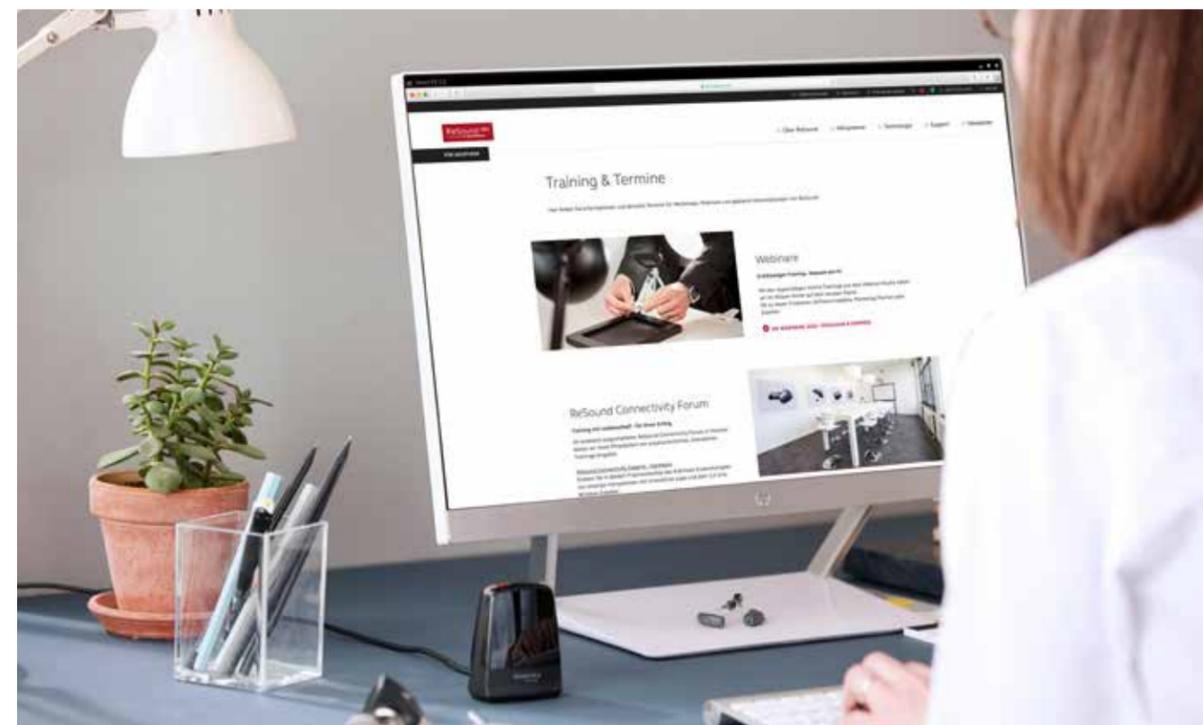
- Wir bringen Sie regelmäßig mit allen wichtigen Informationen über die Branche auf den neuesten Stand.
- Schulungen z. B. zum ReSound Portfolio, zu Software und Fern-Feinanpassung.
- Wir erstellen auch gerne zu Ihrem Wunschthema ein individuell auf Sie zugeschnittenes Webinar.



Kostenfrei für Sie!



Kontakt
Barbara Beermann-Büter



Termine unter: pro.resound.com

Verkaufs- und Beratungstraining

Mit der neuen Kundengeneration ändern sich gerade auch stark die Ansprüche an die Beratung und das Verkaufserlebnis bei Ihnen im Fachgeschäft. Klassische Beratungsmethoden kommen hier schnell an ihre Grenzen. Erfahren Sie, wie Sie diese wertvolle neue Zielgruppe in Zukunft gezielt für sich gewinnen können.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich mit Blick auf die Zukunft mehr als ein klassisches Verkaufstraining wünschen.
- Wenn der Verkaufsanteil an Basisgeräten bei Ihnen zu hoch ist.
- Wenn Sie das volle Verkaufspotenzial Ihrer Mitarbeiter ausschöpfen möchten.
- Wenn Sie Ihren Beratungsprozess effektiver gestalten möchten.

Sie übernehmen:

- Die Anfrage bzw. Anmeldung über Ihren Gebietsleiter oder unter: training@gnresound.de

Unser Experten-Tipp:

Geben Sie Ihren Mitarbeitern mindestens einen halben Tag Zeit für das Training. Die Erfahrung hat gezeigt, dass in diesem Mindestzeitraum und bei Durchführung außerhalb Ihres Fachgeschäfts die besten Ergebnisse erzielt werden. Daher planen wir die Veranstaltung auch an einem externen Ort.

Wir übernehmen für Sie:

- Ein genau auf Ihr Fachgeschäft und Ihre Region abgestimmtes Beratungstraining.
- Die Planung der kompletten Veranstaltung (inkl. Hotel, Verpflegung etc.).
- Wir vermitteln Ihren Mitarbeitern direkt und einfach umsetzbare Verkaufsstrategien und Beratungsmethoden für den täglichen Umgang mit den Kunden.
- Umfassende Nachbetreuung der Mitarbeiter für einen nachhaltigen Erfolg.



Je nach Aufwand ca. 99,- pro Person.



Kontakt
Michael Luikenga



Kontakt
Yaser Georgos



training@gnresound.de



Mit unserem Partnerprogramm finden Sie
passgenaue Lösungen für jedes Ihrer Ziele.

GN Hearing GmbH
An der Kleimannbrücke 75
48157 Münster
Tel.: 0251 / 2 03 96 - 0
Fax: 0251 / 2 03 96 - 250
info@gnresound.de
pro.resound.com

© 2020 GN Hearing A/S. Alle
Rechte vorbehalten. ReSound und Interton sind
eingetragene Marken von GN Hearing A/S.

GN Making Life Sound Better