

31.05.2005 - 10:00 Uhr

Pilkington Automotive realisiert Umsatzsteigerung durch Incentivierung mit webmiles

München (ots) -

Pilkington, das Fullservice-Unternehmen für den Autoglashandel, verlängert erfolgreiche bundesweite Bonusaktion für seine Vertriebspartner im B2B-Bereich mit webmiles.

webmiles GmbH, Innovationsführer im Markt der Kundenbindungsprogramme, verlängert seine Kooperation mit Pilkington AGR (Automotive Glass Replacement) in Deutschland. Seit einem Jahr bereits können alle Pilkington-Vertriebspartner webmiles sammeln - so gibt es beispielsweise schon ab 250 Euro Mehrumsatz webmiles. Aufgrund des großen Erfolges, der Pilkington in Spitzenzeiten Umsatzsteigerungen bescherte, verlängert Pilkington die erfolgreiche Aktion mit webmiles um zwei weitere Jahre.

Zum Aktionsbeginn erhielt jeder Teilnehmer, der sich bei webmiles anmeldet, einen Startbonus von 2.000 webmiles. Regelmäßig wurden die webmiles auf einem Punktekonto addiert und die Pilkington-Vertriebspartner konnten ihre gesammelten webmiles im webmiles-Prämienshop, dem größten Deutschlands, in eine attraktive Prämie eintauschen. Pilkington konnte so seine Partner mit einem erfolgreichen Bonussystem zum Mehrumsatz motivieren. Das Unternehmen hat durch diese Vereinbarung Zugang zum größten deutschen Prämienshop.

Pilkington ist in Europa in 14 Ländern mit insgesamt 48 Niederlassungen vertreten und beliefert einen Kundenkreis von rund 10.000 Kunden. In Deutschland werden ca. 1.300 Partner mit Autoglas beliefert, die Autofahrer mit neuen Front-, Heck- oder Seitenscheiben versorgen - und das im 24-Stunden-Service.

"Im B2B-Bereich wird der Einsatz von attraktiven Bonussystemen wie webmiles immer beliebter. So werden Handelspartner motiviert und Mehrumsätze generiert, wie man am Beispiel von Pilkington sehr gut sehen kann, so Johannes Mettler, Geschäftsführer von webmiles. Wir übernehmen die komplette Abwicklung des Incentiveprogrammes; mit minimalem Arbeitsaufwand beim Kunden. Unser Partner kann so Mitarbeiter und Vertriebspartner motivieren, auf Mehrumsatz bauen und wir liefern den Zugang zu attraktiven Prämien - davon profitieren unsere Partner".

"Wir sind hocheifrig über den Erfolg unseres Incentive-Programmes. Mit webmiles, so hat sich gezeigt, haben wir ein attraktives Programm als Motivationsinstrument für unsere Partner im Automotive-Bereich gefunden. Die Partnerschaft mit einem so erfolgreichen und flexiblen Unternehmen hat uns überzeugt und uns eine Umsatzsteigerung gebracht! Aus diesem Grund haben wir die Kooperation mit webmiles um zwei Jahre verlängert", so Peter Josten von Pilkington. "Überzeugt hat uns auch der Prämienshop, der sich durch eine breite und individuelle Auswahl von Prämien auszeichnet, von dem die Mitarbeiter in hohem Maße profitieren können", so Josten weiter.

Pressekontakt:

Ursula Kafka

webmiles GmbH
08152/999840
info@kafka-kommunikation.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100005045/100490933> abgerufen werden.