

22.11.2005 - 09:56 Uhr

Pilkington Activ setzt auf die Incentivierung mit webmiles / Um die Motivation der Vertriebspartner zu steigern, nutzt Pilkington das Kundenbindungsprogramm von webmiles

München (ots) -

webmiles GmbH, Innovationsführer im Markt der Kundenbindungsprogramme, startet bundesweit mit Pilkington, dem führenden Hersteller von Glas- und Glasprodukten für Bau- und Fahrzeugmärkte, eine Bonusaktion für alle Vertriebspartner im B2B-Bereich. Ab sofort können alle Pilkington-Vertriebspartner für jeden verkauften Quadratmeter Pilkington Activ[TM] webmiles sammeln - und wer erfolgreich verkauft, kann auf diese Weise ganz schnell an seine Traumprämie gelangen. Pilkington Activ[TM] ist das erste Glas, das sich aktiv reinigt und zwar mit Hilfe von Tageslicht und Regen und ohne den Einsatz von Reinigern und Hilfsmitteln.

Zum Aktionsbeginn erhält jeder Teilnehmer, der sich bei webmiles anmeldet, einen Startbonus von 1.000 webmiles. Regelmäßig werden alle webmiles addiert und die Pilkington-Vertriebspartner können ihre gesammelten webmiles im webmiles-Prämienshop, dem größten Deutschlands, in eine attraktive Prämie eintauschen. So gibt es bereits für 43.000 webmiles attraktive Küchenprämien, wie ein Siemens Porsche Design Wasserkocher oder für 44.300 webmiles ein ADAC Fahrsicherheitstraining. Pilkington motiviert auf diese Art seine Partner mit einem erfolgreichen Bonussystem zum Mehrumsatz.

"Wir freuen uns, dass Pilkington sich für das Bonussystem von webmiles entschieden hat. Pilkington setzt webmiles bereits seit einem Jahr erfolgreich im Automotive-Bereich als Händler-Bonifizierungssystem ein. Dies ist für jedes Unternehmen die größte Herausforderung", so Johannes Mettler, Geschäftsführer von webmiles. "Mit webmiles ist das einfach umsetzbar, denn wir übernehmen die komplette Abwicklung des Incentiveprogrammes.

"Wir erwarten mit Spannung wie das Incentive-Programm bei unseren Vertriebspartnern ankommt", so Michael Fuchs, Marketing Director Central Region von Pilkington. "Begeistert waren wir bisher von der kompetenten Abwicklung und dem geringen Aufwand. Wir sind der Überzeugung, dass das Bonussystem auch bei unseren Partnern Anklang findet und eine Motivation ist", so Fuchs weiter.

Pressekontakt:

Kafka Kommunikation
Ursula Kafka
Tel.: 08152 999840
info@kafka-kommunikation.de