

Text

Unser Alphabet kennt 26 Buchstaben. Mit ihnen können Sie Ihren Vertrieb stärken und den Absatz steigern. Nutzen Sie Ihre 26 Chancen?

- **Vertrieb:** Wie gelingt es Ihnen, Vertriebspartner von Ihren Stärken zu überzeugen? Schaffen Sie den Spagat zwischen Motivation und Information?
- **Online:** Hebt sich Ihr Internet-Auftritt vom Wettbewerb ab? Ist das Angebot für Ihre Zielgruppe attraktiv?
- **Mailing:** Sind Sie mit Ihren Kunden im Dialog? Wie leiten Sie durch Ihr Angebot und wecken Interesse? Und wie lösen Sie den entscheidenden Kaufimpuls aus?
- **Broschüren und Prospekte:** Die meisten Finanzprodukte sind komplex und erklärungsbedürftig. Schaffen Sie es, die wichtigsten Argumente und Vorteile transparent zu machen?
- **Pressemitteilungen:** Finden Sie die richtigen Worte für Ihre Leistungen?

Wir bringen Ihre Themen auf den Punkt: verständlich, verkaufsfördernd und empfängerorientiert. Das zahlt sich aus - auch für Ihr **Corporate Publishing**, Ihre **Kundenzeitung**, den **Newsletter** oder in der **internen Kommunikation** mit Innendienst und Vermittlern. Beispiel gefällig? Dann werfen Sie doch mal einen Blick in das Kundenmagazin Versichert! von LexisNexis, für das wir die redaktionellen Inhalte erarbeiten.

Sie können sich darauf verlassen: Wir machen **mehr** aus den 26 Lettern des Alphabetes. Dazu brauchen wir nicht viele Worte - nur die richtigen.