

8 Vorteile einer freien Medien-/ Handelsvertretung

1. Handelsvertreter sind „die Speerspitze der Verlage im Markt“.

Sie sind gut vernetzt, da schon seit Jahrzehnten kontinuierlich im Markt präsent, und verfügen somit über einen guten Kundenzugang.

2. Die Mittlerfunktion der freien Handelsvertretung sorgt für mehr Glaubwürdigkeit beim Kunden.

Dort wird er als vertraulicher und neutraler Ansprechpartner sowie auch als Problemlöser wahrgenommen.

3. Viele Kunden möchten nicht von jedem einzelnen Verlag Besuche erhalten, weswegen gerade Mehrfirmenvertreter Vorteile bieten.

4. Freie Handelsvertreter brauchen keine Anlaufzeit für die Ansprache der Kunden, da sie permanent im Markt aktiv und über dessen aktuellen Entwicklungen informiert sind.

5. Ein freier Handelsvertreter kostet nur einen prozentualen Teil des tatsächlich gemachten Umsatzes. Das ermöglicht eine leichtere betriebswirtschaftliche Rechnung, als die festen Kosten eines Arbeitnehmers einschließlich der Lohnnebenkosten.

6. Selbst kleinste Veränderungen im Markt werden von Handelsvertretern wahrgenommen, die als Reaktion Produktentwicklungen anregen können.

Auch Redaktionen profitieren insofern von den Anregungen aus der gemeinsamen Planung.

7. Freie Handelsvertreter denken unternehmerisch, gehen selbstständig und kaufmännisch an die Aufgaben heran. Sie geben Anstöße zu Verbesserungen, da sie unmittelbar an der Steigerung der Umsätze beteiligt sind.

8. Transparenz ergibt sich durch die verfassten Berichte, als ein unverzügliches Reporting.

Wir helfen Ihnen gerne bei der Suche und Vermittlung einer passenden Vertretung:
kontakt@bdv-medienvertreter.de oder Tel. 07681 4977441
www.bdv-medienvertreter.de



Erich Roling
1. Vorsitzender