

**DU BRAUCHST
NUR MUT ZUR
VERÄNDERUNG.**

08/15-Vertrieb? Nicht mit uns!

EHRliche BERATUNG UND MEHRWERT.

Seit der Gründung von United Promotion haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, im Vertrieb zu den Besten der Besten zu gehören. Eine ehrliche Beratung mit Mehrwert und Vertriebsprodukte, die wir nach praktischem Nutzen und Zukunftsfähigkeit selektieren – das ist es, was uns auszeichnet und uns zum Hauptvertriebskanal für langjährige Partner macht. In loyaler und vertrauensvoller Verbundenheit machen wir Visionen zu einer gemeinsamen Mission.

600

Mitarbeiter

12.000

Kundenkontakte/Tag

200.000

Neukundenaufträge/Jahr

“ Im Vordergrund stehen immer Menschen, mit denen wir in enger Zusammenarbeit unsere Dienstleistungen verbessern, hinterfragen und gemeinsam zum durchschlagenden Erfolg bringen. “

Patrick Grabowski & Ali Türüt – Geschäftsführung

2005

WIE ALLES BEGANN

Ali Türüt und Patrick Grabowski starten als Quereinsteiger in der Promotion bei 1&1. Sie eignen sich die besten Sales-Strategien und Verkaufstools an und erreichen Platz 1 des „Point of Sales-Teams“ der 1&1 Internet AG.

2005

2008

VOM MITARBEITER ZUM UNTERNEHMER

Die Microsax Corp. wird mit dem Ziel gegründet, das beste Vertriebs-Team für TV, Internet und Telefon zusammenzustellen und exklusive Produkte anzubieten. Nach über 100 Mitarbeitenden innerhalb kurzer Zeit entsteht ein neues Format.

SEIT 2008 EINE DER ERFOLGREICHSTEN DIREKTVERTRIEBS-AGENTUREN IN DEUTSCHLAND.

DIE EXPANSION

United Promotion wird gegründet. Die GmbH erreicht fast 40.000 Auftragsabschlüsse pro Jahr und erhält zahlreiche Auszeichnungen wie Platz 1 der verlässlichsten und umsatzsteigerndsten Agenturen.

2010

2014

DER ERNST DER LAGE

Der Energievertrieb „Bee Doo“ mit über 30.000 Vertriebspartnern wird gegründet.

EINE DISTRIBUTION ENTSTEHT

Es entsteht eine Distribution mit weiteren Kooperationen, mit selbstentwickeltem Vertriebsportal und vertriebsunterstützenden Features.

2015

2018

NEUE VERTRIEBS-KOOPERATION

Deutsche Glasfaser

DER PROJEKTSTART

Projektstart FTTH Nachfragebündelungen (Vorvermarktung) & Erweiterung der Regional- und Projektleitungen.

Anzahl der Aufträge: 51.000
Anzahl der Vertriebspartner: 459
Umsatz: 7 Mio. Euro

2019

2020

DAS PROJEKT KOMMT INS ROLLEN

Anzahl der Aufträge: 70.000
Anzahl der Vertriebspartner: 612
Umsatz: 9,5 Mio. Euro

NEUE VERTRIEBSKOOPERATION DEUTSCHE GIGANETZ

Anzahl der Aufträge: 138.000
Anzahl der Vertriebspartner: 739
Umsatz: 21 Mio. Euro

2021

2022

NEUE VERTRIEBSKOOPERATION EPCAN UND GLASFASER DIREKT

Ziel-Auftragsvolumen: 200.000
Voraussichtliche Vertriebspartner: 1087
Voraussichtlicher Umsatz: 36,8 Mio. Euro

NEUE VERTRIEBSKOOPERATION GOETEL

Ziel-Auftragsvolumen: 280.000
Ziel-Vertriebspartner: 1400
Ziel-Umsatz: 51 Mio. Euro

2023

2023

Planung. Strategie. Durchführung.

SETZEN SIE IHR VERTRIEBSPROJEKT MIT UNS UM!

Von der Projektanfrage über die Planung bis zur Durchführung – mit United Promotion steht Ihnen ein starker Partner zur Seite, der Sie bei der Erreichung Ihrer Vertriebsziele unterstützt. Vollumfängliche Lösungen und eine Projektabwicklung von A bis Z, perfekt auf Sie und Ihr Projekt zugeschnitten.



PERFORMANCE MARKETING

Leadgenerierung, Landingpage-Erstellung, Performance-Ad-Kampagnen mit Meta, Instagram und Google, Conversion-Optimierung, Beratung und Konzeptionierung von Marketingprojekten.



DIREKTVERTRIEB

A-bis-Z-Abwicklung von FTTH-Projekten deutschlandweit mit über 1.000 Vertriebspartnern.



EIGENE INFOMOBILE

Präsenz, Vertrauen, Information – direkt vor Ort! Infomobile bieten vor Supermärkten und Co. flexible Anlaufstellen für die kostenlose Beratung zum Thema Glasfaseranschluss. Zugleich gibt es für die Projektlaufzeit in angemieteten Shops die Möglichkeit zur Bürgerinformation sowie zur Antragstellung.



SOFTWAREENTWICKLUNG

Individuelle CRM-Vertriebssoftware und SaaS-Lösungen. Wir helfen Ihnen dabei, ein System einzuführen und effektiv zu nutzen.



CUSTOMER SERVICE

Wir bieten unseren Vertriebspartnern, Neu- sowie Bestandskunden nachhaltigen Support.



CONSULTING

Beratung, Konzeptionierung und Planung von Vertriebsprojekten.

Unsere Expertise, Ihre Chance.



EFFIZIENTE RECRUITINGPROZESSE FÜR IHRE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Die Glasfaseranbindung deutscher Haushalte stellt Telekommunikationsanbieter vor besondere Herausforderungen und erfordert es, mit optimierten Vertriebsprozessen schnell und bestmöglich auf die Veränderungen am Markt zu reagieren. Wir begleiten Sie mit dem nötigen Fachwissen und sind in der Lage, Ihnen dank effizienter Recruitingprozesse in kurzer Zeit ein Team von Experten zur Seite zu stellen, das Ihren Vertrieb auf ein neues Level hebt.

SCHNELLE BEREITSTELLUNG VON PERFEKT GESCHULTEM VERTRIEBSPERSONAL.

Mit uns finden Sie schnell qualifizierte Mitarbeitende für Ihren Außendienst. So sind wir dank eines eigenen Vertriebspools und der firmeneigenen United Academy in der Lage, neues Personal schnell zu gewinnen und es in kürzester Zeit fit für den Vertrieb zu machen. Für eine hohe Kundenzufriedenheit und höchstmögliche Qualität durchlaufen neue Mitarbeitende mehrere

[Onboarding-Schritte >>>](#)



01

Erstgespräch



02

Vorstellung



03

Praxis-Probetag



04

Einarbeitung
und Schulung



05

Start

VERTRIEBSABWICKLUNG LEICHT GEMACHT.

Von der Auftragserteilung über den Außeneinsatz bis hin zur Dokumentation: Maßgeschneiderte Softwarelösungen ermöglichen es, Ihre Vertriebsprozesse effizient und nahtlos zu verwalten.

Ob Projektbriefing, Gebietsplanung, Erfassung von Vertragsabschlüssen, Auftragskontrolle oder aussagekräftige Analysen: Modernste Vertriebssteuerungs-Tools heben uns vom Wettbewerb ab und lassen Sie von einer beispiellosen Qualitätssicherung profitieren. Und dank Live-Daten reagieren Sie stets rechtzeitig auf die Gegebenheiten am Markt.



Automatisiert und digitalisiert.



01

Projektbriefing

Festlegung aller Auftragsdetails durch Auftraggeber, anschließende interne Schulung der Vertriebsmitarbeiter und Einrichtung der D2D-App mittels bereitgestellter Potentiallisten (CSV).

02

Polygonzuweisung

Gebietsanalyse, Einteilung der Adressen und Polygonzuweisung je Mitarbeiter in D2D-App.

03

Adressqualifizierung

Qualifizierung der Wohneinheiten und Dokumentation von Vertragsabschlüssen, Terminvereinbarungen oder Kundeneinwänden durch den Vertriebspartner via Tablet.

04

Monitoring

Übersicht und Bereitstellung der Projektergebnisse für Auftraggeber inkl. Hochrechnungen und Kennzahlen (AppAdmin).

05

Auswertungen

Zielgerichtete Projektsteuerung dank detaillierter Auswertung von Zielen, Qualifizierungen, Quoten oder Vermarktbarkeit.

06

Optimierungen

Maßnahmen zur Quotensteigerung wie Korrekturen bei Vertriebsaktivität, Öffentlichkeitsarbeit, Werbemaßnahmen und mehr.

Das MEHR an Service.

ERGÄNZENDE LEISTUNGEN FÜR KUNDEN IM VERMARKTUNGSGEBIET.

Die Zufriedenheit unserer und Ihrer Kunden steht für uns an erster Stelle. Daher runden ergänzende Dienstleistungen und Services unser Portfolio ab.

ERGÄNZENDE DIENSTLEISTUNGEN:

- Durchführung von Informationsabenden (Projektpräsentation für Kommune/Gemeinde/Bürger)
- Mailing-Verteilungen (Briefe, Flyer, Broschüren)
- Retail-Shop-Besetzung, Infopoint, Büro
- Anbringung von Hohlkammerplakaten (Werbeschilder etc.)
- Kontrolle und Protokollierung von Adresspotentialen (bei Abweichungen von nicht vermarktbar Potentialen)
- Aufnahme von Grundstücksnutzungsgestattungen, Netzanschlussvereinbarungen, Eigentümergestattungen und mehr
- Ermittlung von Grundstückseigentümern zur Errichtung des Point-of-Presents (Glasfaser-Knotenpunkt-Kommunikationssystem)
- Zurverfügungstellung Geschäftskundenberater
- Durchführung von Hausbegehungen (Glasfaser-Leitungsweg-Protokollierung)
- Installation von Endkundengeräten (Modem, Router)



FIRST-LEVEL-SUPPORT FÜR KUNDEN IM VERMARKTUNGSGEBIET

- Einrichtung einer 0800-Hotline (oder Weiterleitung Auftraggeber-Rufnummer an United Promotion)
- Annahme von Kundentermin-Wünschen mit Weiterleitung an den Außendienst
- sonstige vertriebsorientierte Sonderwünsche

Take the risk or lose the chance.



MUT ZUR VERÄNDERUNG: JETZT VERTRIEBS- PROZESSE MIT UNITED PROMOTION OPTIMIEREN!

Produkte, die überzeugen. Exklusives Preis-Leistungs-Verhältnis. Ehrliche Beratung mit Mehrwert. Werden Sie Teil unserer Vision und vertrauen auch Sie auf United Promotion, Ihren erfahrenen Partner im Direktvertrieb.

- ehrliche Beratung mit Mehrwert
- starker Partner im Direktvertrieb
- Aus- & Weiterbildung von Vertriebstalenten
- Aufbau von Strategien mit größerer Reichweite
- Großkundenverträge und -bindung
- Call Center und erfahrenes Vertriebspersonal
- persönliche Betreuung und großes Netzwerk

UNSERE PARTNER





www.united-promotion.eu



United Promotion GmbH

Breiter Weg 6 | 31787 Hameln

Tel 0800 833 833 0

Mail info@united-promotion.eu