



Ihr Wegweiser zum Erfolg

Mit dem Partnerprogramm zielgerichtet zu mehr Umsatz.
Immer die richtigen Maßnahmen – passend zu Ihrer Situation.



Unser gemeinsames Ziel: Ihr Erfolg

Unsere Partnerschaft mit Ihnen steht für uns an oberster Stelle. Denn für GN sind Sie als Hörakustiker:in wertvoll und unverzichtbar. Deshalb hören wir Ihnen zu. Nur durch die intensive Zusammenarbeit und den regen Austausch entstehen genau die Ideen, mit denen Sie sich im Wettbewerbsumfeld behaupten können.

Mit dem Partnerprogramm bieten wir Ihnen einen Baukasten, aus dem Sie je nach Bedarf Bausteine nutzen können, um Kund:innen und Mitarbeiter:innen zu gewinnen und an sich zu binden:

1. Entscheiden Sie sich rechts für die Kategorie, in der Sie derzeit den größten Bedarf sehen – von der Gewinnung neuer Kundschaft über die Pflege der Bestandskundschaft bis zum Betriebstraining.
2. Wählen Sie innerhalb der Kategorie die Bausteine, die für Ihre individuellen Gegebenheiten (Lage, Bekanntheitsgrad, Wettbewerbsumfeld etc.) zielführend sind. Oft führt auch eine Kombination aus mehreren Bausteinen zum Erfolg – der Mix macht es aus.
3. Kontaktieren Sie Ihre/n Ansprechpartner:in für den jeweiligen Baustein. Gemeinsam setzen wir die Maßnahme für ein optimales Ergebnis um.

Unser Team ist für Sie da

Marketing



Marina Teigeler
Marketing Direktorin und Account Managerin
0251 / 20396-230
mteigeler@gnresound.com



Björn Abicht
Marketing Manager und Account Manager
0251 / 20396-232
babicht@gnresound.com



Sabine Brake
Event Management und Audiologie Marketing
0251 / 20396-110
sbrake@gnresound.com



Stefanie Halbur
Digitales Marketing
0251 / 20396-234
shalbur@gnresound.com



Sabine Irina Thier
Channel Marketing Referentin
0251 / 20396-231
sthier@gnresound.com

Ihre Ansprechpartner:innen für audiologische Themen



Kira Petersen
Vertriebsaudiologin
0172 / 3 97 25 62
kipetersen@gnhearing.com



Yaser Georgos
Fachlicher Leiter Audiologie
0175 / 2 23 35 22
ygeorgos@gnresound.com



Matthias Weber
Inside Audiologist & Support
0251 / 20396 0
mweber@gnresound.com



Rasmus Faber
Vertriebsaudiologe
0172 / 5 37 15 45
rfaber@gnresound.com



Norbert Brinkmann
Inside Audiologist & Support
0251 / 20396 0
nbrinkmann@gnresound.com



Sebastian Wilbrand
Inside Audiologist & Support
0251 / 20396 0
swilbrand@gnresound.com



Neukundschaft gewinnen

Erfolgsereprobte Marketingmaßnahmen, mit denen Sie neue Kund:innen ganz gezielt ansprechen und für sich gewinnen können.



Bestandskundschaft nachversorgen

Finden Sie heraus, wie Sie Ihre Bestandskund:innen aktivieren und ihr Vertrauen in Sie weiter stärken können.



Markenbildung/Image

Heben Sie Ihre Eigenständigkeit hervor und nutzen Sie ausgewählte Mittel, um Ihr Unternehmen als Marke aufzubauen und zu etablieren.



Training Ihres Teams

Ob online, bei Ihnen vor Ort oder im Connectivity Forum Münster – Sie können darauf zählen, dass wir Sie bei Ihrer beständigen Qualifizierung der Mitarbeitenden umfassend unterstützen.

GN Marketing-Postfach
marketing@gnresound.de

GN Schulungspostfach
training@gnresound.de

Hier finden Sie alle Marketingbausteine:
pro.resound.com/marketing

Neukundschaft gewinnen

Erfolgsereprobte Marketing-Maßnahmen, mit denen Sie Neukundschaft ganz gezielt ansprechen und für sich gewinnen können.



Zeitungsanzeigen

Die Reichweite von Anzeigenwerbung hat in den letzten Jahren zwar abgenommen, aber in Ihrem Marketing-Mix bleibt dieses Medium für Sie unverzichtbar. Denn in der hörgeräteaffinen Zielgruppe der über 50-Jährigen erreichen Sie immer noch 74 % der Menschen*, wobei die Tageszeitung gegenüber dem Anzeigenblatt mehr Reichweite erzielt.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Neukundschaft gewinnen möchten.
- Wenn Sie etwas für Ihren Bekanntheitsaufbau unternehmen möchten.

Sie übernehmen:

- Wählen Sie im Marketing-Portal aus über 50 Vorlagen Ihre Wunschvorlage aus (z. B. Tag der offenen Tür, Hörtest-Tage, Imageanzeige, PR-Anzeige).
- Gestalten Sie Ihre Anzeige selbst – ohne externe Grafik. So einfach geht's: Wunschvorlage öffnen, Adressdaten ausfüllen, Logo hochladen, als Druck-PDF speichern, fertig!

Unser Profi-Tipp:

Kombinieren Sie die Printanzeige mit den digitalen Angeboten der Zeitung oder mit einem PR-Text und steigern Sie Ihre Reichweite bei Ihren hörgeräteaffinen Kund:innen auf 83 %*. Zeitungen bieten dazu häufig kostengünstige Bundle-Angebote.

Wir übernehmen für Sie:

- Ob neue Produkte, PR-Textanzeigen oder neue Bildmotive – die Anzeigenvorlagen werden von uns in jedem Quartal aktualisiert.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur



* Quelle: ZMG-Auswertung der best4planning, 2019

Promotion-Aktionen

Um potenzielle Kundschaft gezielt anzusprechen, ist eine Promotion die ideale Wahl. Denn Promotor:innen können einzelne Personen Ihrer Zielgruppe auswählen. Ein persönlicher Kontakt, der eine besondere Nähe zu Ihrer Marke aufbaut. Kurz gesagt: Promotion erzeugt Emotion – und die beeinflusst Kaufentscheidungen bis zu 80 %*.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Neukundschaft gewinnen möchten.
- Wenn Sie ganz neue Zielgruppen ansprechen möchten, die über andere Wege nicht zu erreichen sind.
- Wenn Sie besondere Anlässe bewerben möchten (Jubiläum, verkaufsoffener Sonntag).

Unser Profi-Tipp:

Ein guter Zeitpunkt für eine Promotion ist das Frühjahr oder der Herbst.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Organisation der Promotor:innen, Hörtestkarten und Give-aways.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur



Preis auf Anfrage.

*Quelle: Die Rolle von Emotionen in der Werbung. Welchen Einfluss hat emotionale Werbung auf das Kaufverhalten? München, 2018

Messeausstattung

Die Deutschen lieben es, sich auf Messen über aktuelle Trends zu informieren: Knapp 10 Mio. Menschen* besuchen jedes Jahr eine nationale oder regionale Messe. Bereichern Sie Ihren Media-Mix um einen Marketingkanal, mit dem Sie Ihre Marke stark emotionalisieren können.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie gezielt das Potenzial einer regionalen Veranstaltung ausschöpfen möchten.
- Wenn Sie sich ein- bis zweimal im Jahr bei potenzieller Neukundschaft vorstellen möchten.
- Wenn Sie neue Kommunikationsanlässe schaffen wollen.

Unser Profi-Tipp:

Sie können unser Messematerial auch für eigene Events nutzen: z. B. für einen Tag der offenen Tür.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Versandkosten für die Messematerialien wie Fallstände, Hörtester, Hörtheken etc.
- Die regelmäßige Aktualisierung der Materialien mit verschiedenen Motiven.
- Unterstützung durch ReSound Vertriebsaudiolog:innen (auf Anfrage).



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur



Preis auf Anfrage.

* Quelle: Verband der Deutschen Messewirtschaft AUMA

Neukundschaft gewinnen

Erfolgsereprobte Marketing-Maßnahmen, mit denen Sie Neukundschaft ganz gezielt ansprechen und für sich gewinnen können.

Online-Hörtest für Ihre Website

„Research online, purchase offline“ – die ROPO-Devisen* ist längst auch bei Ihrer Kundschaft angekommen: 60%** aller Vor-Ort-Käufe werden im Internet vorbereitet, bei hochwertigen Artikeln sogar deutlich mehr. Vor allem über die Stichworte Hörgeräte und Hörtest haben Sie die Chance, online die Aufmerksamkeit potenzieller Neukundinnen auf Ihr Geschäft zu lenken.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie die Attraktivität Ihrer Website erhöhen wollen.
- Wenn Sie potenzieller Kundschaft schon im Vorfeld einen individuellen Service bieten möchten.
- Wenn Sie bereits online ein Gefühl von Sicherheit und Gewissheit vermitteln möchten.
- Wenn Sie Neukundschaft gewinnen möchten.

Unser Profi-Tipp:

Profitieren Sie von der aktiven Suche potenzieller Kundschaft im Internet durch suchmaschinenoptimierte Texte und entsprechende Tools: „Hörgeräte“ werden bundesweit täglich 1.650-mal gesucht, „Hörtest“ 180-mal und für „Online-Hörtest“ gibt es durchschnittlich 33 Suchanfragen.***



Online-Hörtest: 500,-

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung des Hörtests zur Einbindung auf Ihrer Webseite.
- Der Hörtest wird mit Ihrem Logo personalisiert und ist innerhalb von 7 Tagen für Ihre Website verfügbar.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur

*Research online, purchase offline **Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft ***Quelle: Google Ads Keyword Planner – Suchanfragen 2019

E-Mail an marketing@gnresound.de

Apotheken-Aktion

Bundesweit besuchen täglich 3,6 Mio.* Menschen eine Apotheke, um sich Medikamente zu holen und sich beraten zu lassen. Nutzen Sie die große Kompetenz und hohe Besuchsfrequenz auch zu Ihrem Vorteil – mit einem „Tag der Hörgesundheit“.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie ganz neue Zielgruppen ansprechen möchten, die über andere Wege nicht zu erreichen sind.
- Wenn Sie grundsätzlich für Kooperationen offen sind.
- Wenn Sie sich mehr Neuversorgungen und einen stärkeren Zulauf wünschen.

Unser Profi-Tipp:

In unserer Aktionsmappe finden Sie nützliche Tipps für die Ansprache. Am besten wählen Sie für die Kooperation eine Apotheke, die in unmittelbarer Nähe zu einer HNO-Praxis und Ihrem Akustikgeschäft liegt.



Das Event wird von unserer kompetenten Hörberaterin Edda Hess durchgeführt.

Wir übernehmen für Sie:

- Eine Aktionsmappe, in der alle Vorteile und Werbemittel für die Aktion aufbereitet sind.
- Die Abwicklung mit der Apotheke sowie die Umsetzung der Werbematerialien on- und offline.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur

* Quelle: ABDA-Statistik, Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analyse mbH, infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft GmbH, 2018

E-Mail an marketing@gnresound.de

YouTube-Videoanzeigen

YouTube ist die zweitgrößte Suchmaschine und das am meisten genutzte kostenlose Videoportal auf der Welt. Und: Der Kanal spricht nicht nur „die Jungen“ an. Über 70% der über 50-Jährigen schauen YouTube. 53%* sehen sich sogar regelmäßig Videos an – mit einer durchschnittlichen Verweildauer von 12 Min. täglich. Dank zielgruppengenaue Aussteuerung Ihrer Videoanzeigen erreichen Sie genau diese hörgeräteaffinen Menschen in Ihrer Region.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie neben klassischen Kanälen Ihre Online-Aktivitäten verstärken möchten.
- Wenn Sie ganz neue Zielgruppen ansprechen möchten, bei denen die klassischen Marketingkanäle nicht mehr den gewünschten Effekt haben.
- Wenn Sie den Traffic auf Ihrer Website erhöhen möchten.

Unser Profi-Tipp:

Auf YouTube erreichen Sie mit einem überschaubaren Budget die Zielgruppe und deren Angehörige. Schon bei einem Budget von 25,-/Tag erzielen Sie in 30 Tagen bis zu 30.000 Kontakte.



Empfehlung 30 Tage ca. 750,-

Wir übernehmen für Sie:

- Die Produktion von über 25 hochwertigen und humorvollen Filmen, die Sie mit wenigen Klicks für sich individualisieren können.
- Dabei gibt es sowohl Clips mit prominenter Besetzung (Markus Majowski/Titus Dittmann) sowie eine große Bandbreite an Produktfilmen.

* Quelle: ARD-ZDF-Online-Studie, 2019



Kontakt
Björn Abicht

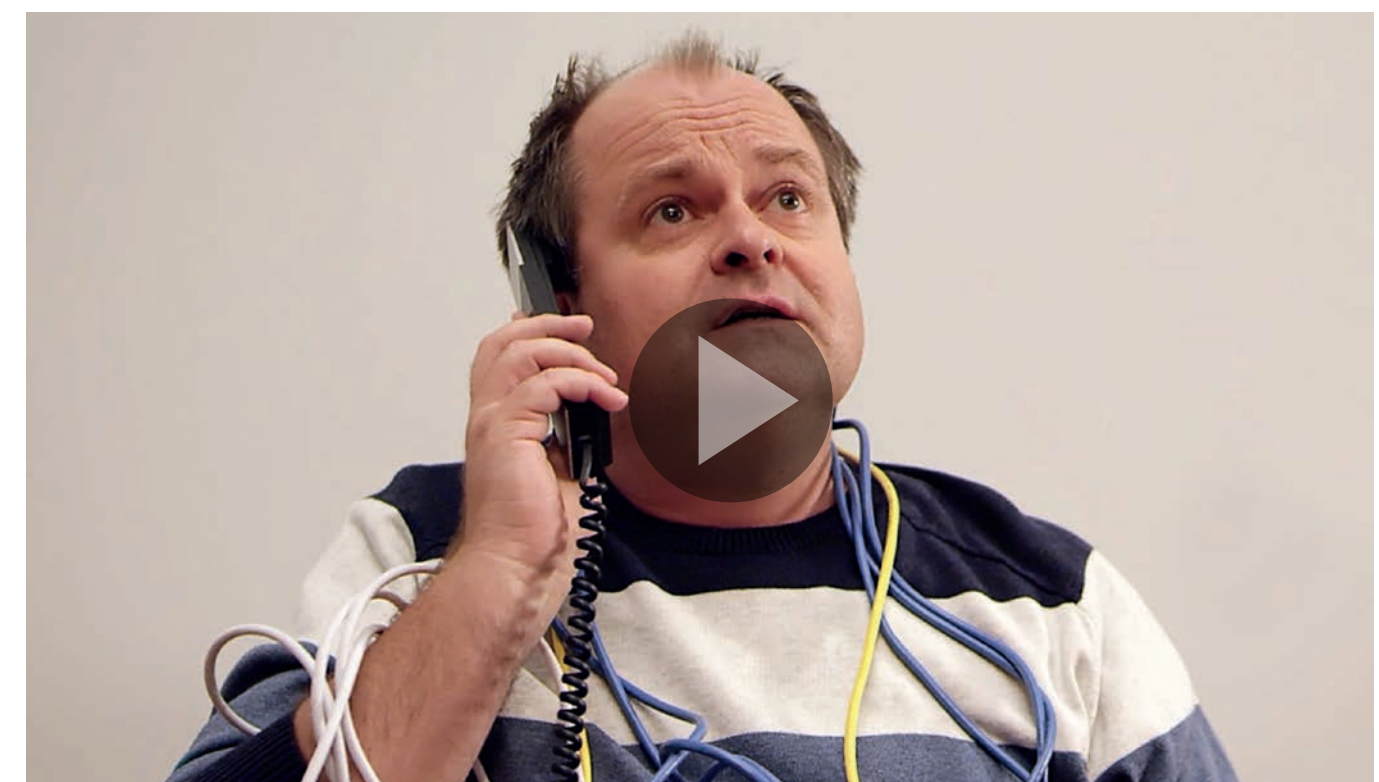


Kontakt
Marina Teigeler

Sie übernehmen:

- Registrieren Sie sich mit dem Resellercode „ReSound“ unter: app.rendergorilla.com
- Wählen Sie Ihr Wunschvideo unter „Videos erstellen“ aus.
- Folgen Sie der Schritt für Schritt-Anleitung.

app.rendergorilla.com



Bestandskundschaft nachversorgen

Nach der Veränderung der Festbeträge im Jahre 2013 sind Sie nun mitten in der Nachversorgungswelle. Mit effizientem Marketing für Ihre Bestandskundschaft profitieren Sie noch stärker davon.



Smart Hearing Day

Unser/e Audiolog:in demonstriert Ihrer Bestands- und Neukundschaft die Möglichkeiten der Konnektivität anhand praktischer Beispiele und weckt so den Bedarf nach aktuellen Hörlösungen.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Ihre Bestandskundschaft nach 5-6 Jahren wieder-versorgen möchten und die Möglichkeiten der Vernetzung mit Smartphone & Co. aufzeigen wollen.

Sie übernehmen:

- Die schriftliche Einladung der Bestandskundschaft.
- Sie rufen alle Kontaktierten 2-3 Tage später an – mit dem Ziel, 30 Termine zu vereinbaren.
- Sie stellen die Räumlichkeiten in Ihrem Geschäft zur Verfügung.
- Die aktive Bewerbung in der örtlichen Presse, in sozialen Netzwerken und im Geschäft mit Postern und Gutscheinkarten.

Unser Profi-Tipp:

Planen Sie den Smart Hearing Day gut durch. Dafür stellen wir Ihnen eine erprobte Checkliste zur Verfügung. Unser Tipp: Schreiben Sie mindestens 300 Personen an. Die Rücklaufquote liegt bei ca. 10%.* Optimal ist es, jeweils 5 Kund:innen im Stundentakt einzuladen.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung einer erfolgserprobten Briefvorlage für das Einladungsschreiben.
- Wir stellen Ihnen das komplette Werbemittelpaket zur Verfügung.
- Unser/e Audiolog:in hält einen zielgruppengerechten Vortrag zum Thema Konnektivität.

Gesamtpaket:
990,-



Kontakt
Sabine Irina Thier



Kontakt
Stefanie Halbur

Mailing für Ihre Bestandskundschaft

Bestandskund:innen zu aktivieren ist 10,5 x günstiger*, als eine/n Neukund:in zu gewinnen. Effiziente 6-Jahres-Briefe haben Response-Quoten von bis zu 15 %.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie die Grundlage für Ihren Geschäftserfolg legen wollen. Denn Mailings an Ihre Bestandskundschaft gehören zu den „Must-haves“ des Marketings.

Sie übernehmen:

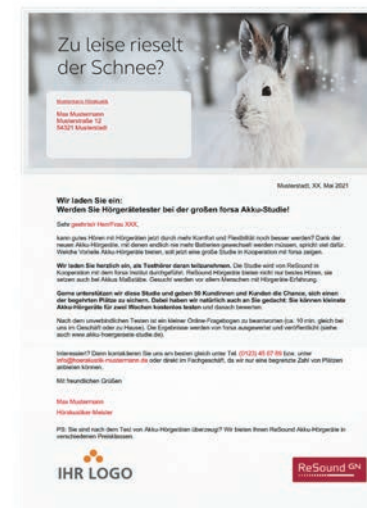
- Die Selektion Ihrer Kundschaftsdaten und deren Aufbereitung.
- Den Druck und Versand des Anschreibens.

Unser Profi-Tipp:

Schreiben Sie Kund:innen mindestens 2-mal „rund um“ den klassischen Wiederversorgungszeitpunkt nach 6 Jahren an: Das erste Mailing kann man durchaus nach 5 Jahren und 10 Monaten versenden. Ein Nachfass-Mailing nach 6,5 Jahren rundet es ab. Das i-Tüpfelchen sind übrigens Nachfassanrufe ca. 2 Wochen nach einem Mailing-Versand.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Erstellung der erfolgserprobten Mailing-Vorlagen, die von Werbeprofis gestaltet und getextet wurden. Eine Aktions-Version finden Sie auf www.gninside.de/aktion. Eine weitere Auswahl zu Akku-Hörsystemen, IdO und ReSound Assist erwartet Sie im Marketing-Portal unter pro.resound.com



Kontakt
Björn Abicht



Kontakt
Marina Teigeler

* Quelle: DDV



* Quelle: GN

Markenbildung / Image

Noch nie war es so wichtig wie heute, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden. GN bietet Ihnen Maßnahmen zur gezielten Imagepflege und Bildung Ihrer eigenen Marke. So können Sie Ihr Profil als Hörakustikexpert:in schärfen und Ihre Bekanntheit deutlich steigern.



Positionieren Sie sich als erste Adresse für bimodales Hören – mit ReSound & Cochlear

ReSound und Cochlear entwickeln gemeinsam smarte Hörlösungen für Menschen, die neben einem Hörgerät auch auf ein Hörimplantat angewiesen sind. Werden Sie jetzt Teil dieser Smart Hearing Alliance und sichern Sie sich mit Ihrem bimodalen Angebot ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich am Markt von anderen abheben möchten.
- Wenn Sie sich als Expert:in im Bereich Cochlea-Implantat und Hörgerät etablieren möchten.
- Wenn Sie Ihr lokales Netzwerk mit den HNO-Ärzt:innen & Kliniken intensivieren möchten.

Unser Profi-Tipp:

Ein Engagement im Bereich der Cochlea-Implantate kann Ihre Position bei lokalen HNO-Ärzt:innen festigen.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung von Informationsmaterialien off- und online (www.hoermonie.de).



Kontakt
Rasmus Faber



Kontakt
Marina Teigeler



Sie übernehmen:

- Die Kontaktaufnahme zu Cochlear Deutschland (info-de@cochlear.com).

Informieren unter: www.hoermonie.de

Saisonale Kampagne inkl. Deko

Mit saisonal wechselnden Kampagnen rücken Sie das Thema „Hören“ kontinuierlich auf allen Medienkanälen (on- und offline) ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Und mit der passenden hochwertigen Schaufensterdekoration erhalten Sie das Interesse der Öffentlichkeit dauerhaft aufrecht.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie die Aufmerksamkeit potenzieller Kundschaft bekommen möchten.
- Wenn Sie neue Impulse und abwechslungsreiche Ideen für Ihre Kommunikation und Dekoration suchen.
- Wenn Sie sich nicht ständig Gedanken über aktuelle Schaufenstertemen machen möchten.

Unser Profi-Tipp:

Mit unseren Schaufensterboxen machen Sie kleine Hörsysteme zum großen Hingucker. Und: Die Boxen können mit minimalem Aufwand jederzeit neu bestückt und umdekoriert werden.

Wir übernehmen für Sie:

- Unter www.gninside.de/aktion stellen wir Ihnen zweimal jährlich aktuelle Kampagnen zur Verfügung (siehe Marketingkalender).
- Die Kampagnen sind einheitlich – vom Online-Banner über die Postwurfsendung bis zur Schaufensterdekoration.



Kontakt
Björn Abicht



Bestellen unter: www.gninside.de/aktion

Informations- und Präsentationsmaterial

Nutzen Sie unser vielfältiges Informations- und Präsentationsmaterial, um das Thema „Gutes Hören“ verständlich und wirkungsvoll in Szene zu setzen.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich vor Ort mit viel Informationstiefe als Gesundheitsexpert:in rund ums Ohr positionieren möchten.
- Wenn Sie Ihre Beratungsgespräche informativ und lebendig gestalten möchten.

Unser Profi-Tipp:

Legen Sie Ihr Infomaterial bereits gut sichtbar im Wartebereich aus. Vermeiden Sie eine Überfrachtung – hier ist weniger oft mehr. Fächern Sie auf zwischen allgemeinen Hörthemen, konkreten Hörlösungen und ergänzendem Zubehör.

Sie übernehmen:

- Sich über das aktuelle Portfolio auf dem Laufenden zu halten (z. B. auf www.pro.resound.com).

Wir übernehmen für Sie:

- Die Zusammenstellung von umfangreichem Informations- und Präsentationsmaterial für unsere Hörsysteme.
- Ständig neue Literatur zu allen aktuellen Themen.



Kontakt
Sabine Irina Thier



Interton Akku-Display mit Ladeschale



Floating Ear Display



ReSound Präsentationstablatt

Online oder direkt beim Marketing-Team bestellen

Markenbildung / Image

Noch nie war es so wichtig, sich vom Wettbewerb zu unterscheiden wie heute. GN bietet Ihnen Maßnahmen zur gezielten Imagepflege und Bildung Ihrer eigenen Marke. So können Sie Ihr Profil als Hörakustikexpert:in schärfen und Ihre Bekanntheit deutlich steigern.

GN Beratungsbox

Die richtige Entscheidung zur Unterstützung Ihres Beratungsgesprächs! Mit diesem Konzept finden Sie für alle Kund:innen die perfekte Lösung. Produkt-Dummys und die entsprechenden Ladestationen runden das Beratungserlebnis ab. Für die Erklärung der Anbindungsmöglichkeiten liegen zwei Beratungsblätter bei, die Sie individuell austauschen können.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Ihre Kundschaft mit einem bewährten System zielgerichtet zur perfekten Hörlösung führen möchten.
- Wenn Sie einen Portfolio-Überblick zu den Marken ReSound und Interton für ein effektives Beratungsgespräch zur Hand haben möchten.

Sie übernehmen:

- Machen Sie sich mit der Systematik und der Anwendung der Materialien für Ihr Beratungsgespräch vertraut.

Unser Profi-Tipp:

Der Einleger im Deckel ist austauschbar, so dass Sie hier auch mit individualisiertem Material arbeiten können.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Bereitstellung des Beratungskonzeptes bestehend aus Dummy-Box und der bewährten Broschüre „Sinnvoll Hören“.



Kontakt
Sabine Brake



Kontakt
Marina Teigeler

E-Mail an marketing@gnresound.de

Video Fern-Feinanpassung

Auch in schwierigen Zeiten, in denen Ihre Kund:innen nicht in Ihr Geschäft kommen können oder wollen, bleiben Sie in direktem Kontakt: Mit ReSound Assist Live unterstützen Sie sie per Video-Chat bei einem persönlichen Online-Termin.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie Ihrer Kundschaft umfangreichen Service in der Sicherheit ihres eigenen Zuhauses bieten möchten.
- Wenn Sie individuelle Betreuung zeitgemäß definieren möchten.
- Wenn Sie mit ReSound Assist bereits Fern-Feinadjustierungen durchführen und diese intensivieren möchten.

Sie übernehmen:

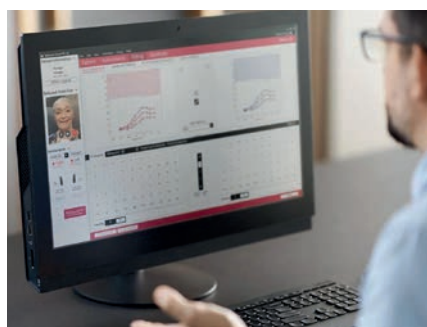
- Falls noch nicht angemeldet: die Registrierung bei GN Online Services: <https://portal.gnonlineservices.com>
- Aktivierung der Fern-Feinadjustierung in der Anpass-Software

Unser Profi-Tipp:

Nutzen Sie ReSound Assist Live nicht nur in Krisenzeiten, sondern als zukunftsweisende Funktion: Insbesondere durch die kontinuierlich steigende mobile Internetnutzung* gewinnt das Medium Videotelefonie in der alltäglichen Nutzung an Attraktivität.

Wir übernehmen für Sie:

- Einführung und Schulung in die ReSound Assist Live-Funktion.
- Unterstützende Informationsmaterialien für Ihre Kundschaft: Flyer und Kurzanleitung als PDF, Informationsseite mit Anleitungsvideos (pro.resound.com).



Kontakt
Sebastian Wilbrand



Kontakt
Norbert Brinkmann



Kontakt
Matthias Weber

* Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft

Infomaterial unter: pro.resound.com

Filme mit Ihrem Logo

Das wichtigste Argument, weshalb Sie Filme in Ihrer Kommunikation einsetzen sollten: Bewegtbild schafft Aufmerksamkeit! Sie können ganze Geschichten erzählen und auf diese Weise Produkte nicht nur ausführlicher erläutern, sondern auch wesentlich stärker emotionalisieren. Mit messbarem Erfolg – 85 % aller Kaufinteressent:innen* entscheiden sich eher für den Erwerb, wenn sie ein Video gesehen haben.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie für Ihren Wartebereich oder ein digitales Schaufenster Inhalte benötigen.
- Wenn Sie Ihre Website durch Bewegtbild auflockern möchten.
- Wenn Sie einen lebendigen Social-Media-Kanal haben, den Sie mit weiteren Inhalten bespielen möchten.

Sie übernehmen:

- Das Handling ist für Sie denkbar einfach: Sie wählen einen Film aus, ergänzen Logo und Anschrift und erstellen Ihren personalisierten Film auf Knopfdruck.

Unser Profi-Tipp:

Es lohnt sich, Videos nicht nur auf Ihrer Webseite einzubetten, sondern auch auf Ihren Social-Media-Kanälen: Sie erreichen dadurch bis zu 33 %** mehr Interaktion.

Wir übernehmen für Sie:

- Sie haben Zugriff auf eine ständig wachsende Filmauswahl zu neuen Produkten und Features.



Kontakt
Marina Teigeler



Kontakt
Björn Abicht



*Quelle: omr
**Quelle: Prestige-Marketing



Registrieren Sie sich mit dem Resellercode „ReSound“ unter: app.rendergorilla.com

Training Ihres Teams

Ob bei Ihnen im Fachgeschäft, im ReSound Connectivity Forum in Münster oder online – Sie können darauf zählen, dass wir Sie in Ihrer beständigen Qualifizierung umfassend unterstützen.



Training im Fachgeschäft

In Ihrem eigenen Umfeld nicht nur höchst effektiv, sondern auch bequem für Sie. Setzen Sie deshalb auf diesen Klassiker zur Wissensvermittlung rund um Technik und Software!

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie bei der Einführung neuer Produkte alle relevanten Vorteile kennen möchten.
- Bei anstehender Gesellenprüfung/Meisterprüfung.
- Wenn Sie Ihre Produktkenntnisse auffrischen möchten.
- Wenn Sie neue Mitarbeiter:innen einarbeiten.
- Wenn Sie bei der Anpassung die Effektivität steigern möchten.

Sie übernehmen:

- Terminanfrage bei Ihrer/Ihrem Account Manager:in oder eine E-Mail an training@gnresound.de.
- Definition aller Trainingsziele mit uns gemeinsam.
- Ungefähr 60–90 Minuten Zeit für die Mitarbeiter einplanen

Unser Profi-Tipp:

Blocken Sie den Termin im Kalender für einen störungsfreien Ablauf und notieren Sie am besten schon im Vorfeld alle offenen Fragen, um noch besser profitieren zu können.

Wir übernehmen für Sie:

- Die Schulung durch unsere audiologischen Expert:innen.
- Sämtliche Schulungsunterlagen/ Dokumentationen, die wir Ihnen digital zur Verfügung stellen.



Kontakt
Yaser Georgos

E-Mail an training@gnresound.de

Training im Connectivity Forum

Sie möchten Ihrem Team ein besonders praxisorientiertes und interaktives Training ermöglichen? Dafür ist das Connectivity Forum in Münster genau der richtige Ort.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich wünschen, dass Sie und Ihre Kundschaft in vollem Umfang von unseren smarten Hörsystemen profitieren.
- Wenn Sie mehr Zubehör verkaufen möchten und Ihren Mitarbeiter:innen das Erlernen einer zeitgemäßen Beratungstechnik dazu ermöglichen wollen.

Sie übernehmen:

- Die Anfrage an uns mit Ihrem Wunschdatum und Zahl der Teilnehmenden.
- Freistellung Ihres Teams für einen lohnenswerten Tag mit Erlebnischarakter.

Unser Profi-Tipp:

Richten Sie Ihr Fachgeschäft und den Fokus Ihres Teams jetzt mit Hilfe des Connectivity Forums stärker auf den meist unentdeckten Bedarf Ihrer Kundschaft an Zubehör aus. Denn dieser bietet großes Potenzial für Ihren Umsatz. Zudem steigert passendes Zubehör nachweislich die Zufriedenheit Ihrer Kundschaft und bindet sie so langfristig an Ihr Geschäft.

Wir übernehmen für Sie:

- Die komplette Planung, Buchung und Durchführung genau nach Ihren Wünschen und Zielen.
- Die kurzweilige wie praxisnahe Vermittlung aller wichtigen Inhalte durch kompetente Audiolog:innen und Trainer:innen.

Ihr Account Manager informiert Sie gerne.



Kontakt
Sabine Brake



training@gnresound.de

Training Ihres Teams

Ob beim Training in Ihrem Fachgeschäft, im ReSound Connectivity Forum in Münster oder online – Sie können darauf zählen, dass wir Sie in Ihrer beständigen Qualifizierung umfassend unterstützen.

Webinare und Online-Schulung

Ob zu neuen Produkten, Software-Updates, Zubehör, zur Vorbereitung auf die Gesellen- /Meisterprüfung oder zu einem individuell von Ihnen ausgesuchten Thema: Mit den regelmäßigen Online-Trainings aus unserem Webinar-Studio halten Sie Ihr Wissen immer auf dem neuesten Stand – mit nur einem Klick.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn ein Training vor Ort und im Connectivity Forum, z. B. aus zeitlichen Gründen, nicht möglich ist.
- Wenn Sie die perfekte Ergänzung zum Training vor Ort oder im Connectivity Forum suchen.
- Wenn Sie auf effiziente Art und Weise ganz nebenbei ständig auf dem Laufenden bleiben möchten.

Sie übernehmen:

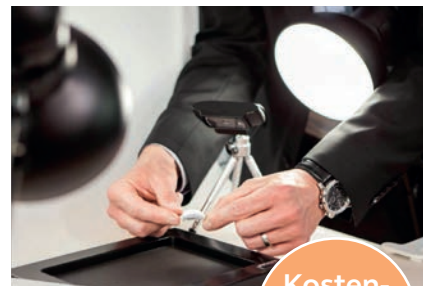
- Die Anmeldung zu einem unserer vielfältigen Webinar-Themen direkt über www.pro.resound.com (Audiologie)

Unser Profi-Tipp:

Nutzen Sie auch die Aufzeichnungen und Trainingsmodule auf pro.resound.com.

Wir übernehmen für Sie:

- Wir bringen Sie regelmäßig mit allen wichtigen Informationen über die Branche auf den neuesten Stand.
- Schulungen, z. B. zum ReSound Portfolio, zu Software und Fern-Feinanpassung.
- Wir erstellen auch gerne zu Ihrem Wunschthema ein individuell auf Sie zugeschnittenes Webinar.



Kostenfrei für Sie!



Kontakt
Matthias Weber



Termine unter: pro.resound.com/webinare

Verkaufs- und Beratungstraining

Mit der neuen Kundschaftsgeneration ändern sich gerade auch stark die Ansprüche an die Beratung und das Verkaufserlebnis bei Ihnen im Fachgeschäft. Klassische Beratungsmethoden kommen hier schnell an ihre Grenzen. Erfahren Sie, wie Sie diese wertvolle neue Zielgruppe in Zukunft gezielt für sich gewinnen können.

Wann sollten Sie das machen?

- Wenn Sie sich mit Blick auf die Zukunft mehr als ein klassisches Verkaufstraining wünschen.
- Wenn der Verkaufsanteil an Basisgeräten bei Ihnen zu hoch ist.
- Wenn Sie das volle Verkaufspotenzial Ihrer Mitarbeiter:innen ausschöpfen möchten.
- Wenn Sie Ihren Beratungsprozess effektiver gestalten möchten.

Sie übernehmen:

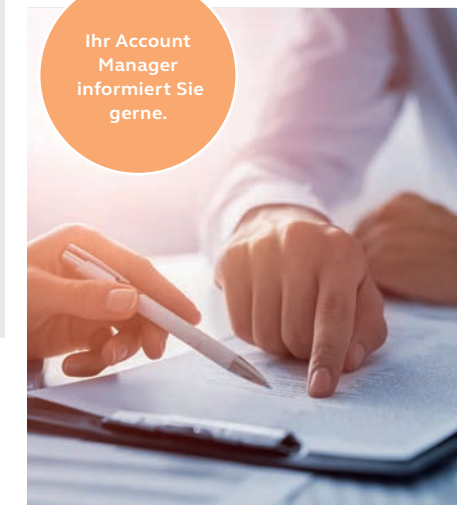
- Die Anfrage bzw. Anmeldung über Ihre/Ihren Account Manager:in oder unter: training@gnresound.de

Unser Profi-Tipp:

Geben Sie Ihren Mitarbeiter:innen mindestens einen halben Tag Zeit für das Training. Die Erfahrung hat gezeigt, dass in diesem Mindestzeitraum und bei Durchführung außerhalb Ihres Fachgeschäfts die besten Ergebnisse erzielt werden. Daher planen wir die Veranstaltung auch an einem externen Ort.

Wir übernehmen für Sie:

- Ein genau auf Ihr Fachgeschäft und Ihre Region abgestimmtes Beratungstraining.
- Die Planung der kompletten Veranstaltung.
- Wir vermitteln Ihrem Team direkt und einfach umsetzbare Verkaufsstrategien und Beratungsmethoden für den täglichen Umgang mit den Kund:innen.



Ihr Account Manager informiert Sie gerne.



Kontakt
Yaser Georgos



training@gnresound.de

Ihren Erfolg immer im Blick

Das GN Partnerprogramm ist vor allem eines: ganzheitlich. Damit Sie alle Aktivitäten immer im Blick haben, gibt es den beiliegenden Jahresplan. Tragen Sie dort doch gleich Ihre Aktivitäten ein!



Tipp!

Sprechen Sie auch gerne Ihre/Ihren Account Manager:in für eine gemeinsame Planung der Maßnahmen an. Natürlich steht Ihnen auch immer das ganze GN Team bei der Umsetzung mit Rat und Tat zur Seite.

Notizen

Wir haben uns in dieser Broschüre um einen gendergerechten Sprachgebrauch bemüht. Falls uns das vereinzelt noch nicht gelungen sein sollte, möchten wir hier noch einmal betonen: Es sind ausdrücklich immer alle Geschlechter gemeint.



Mit unserem Partnerprogramm finden Sie
passgenaue Lösungen für jedes Ihrer Ziele.

GN Hearing GmbH
An der Kleimannbrücke 75
48157 Münster
Tel.: 0251/2 03 96-0
Fax: 0251/2 03 96-250
info@gnresound.de
pro.resound.com

© 2022 GN Hearing A/S. Alle Rechte
vorbehalten. ReSound und Interton sind
eingetragene Marken von GN Hearing A/S.

GN Making Life Sound Better