

PRESSEMITTEILUNG

Wegweiser zum Erfolg von Hörakustik-Betrieben:

GN Hearing präsentiert umfangreichen Katalog mit Marketing- und Schulungsangeboten

<Münster, Oktober 2020> „Ihr Wegweiser zum Erfolg“ – unter diesem Titel präsentiert Hörgeräte-Hersteller GN Hearing aktuell einen umfangreichen Katalog mit Marketing- und Schulungsangeboten für Hörakustik-Partner der Marken ReSound und Interton. Ob Neukundengewinnung oder Bestandskundenmarketing, ob Aufbau und Pflege der eigenen Service-Marken oder Schulungsangebote – aus vier Bereichen können Hörakustik-Betriebe attraktive Leistungen auswählen und sich so mit einem individuell passenden Mix für die Herausforderungen ihres Marktes wappnen. Mit den Marken ReSound und Interton bietet die GN Hearing dem bundesdeutschen Hörakustik-Fachhandel ein umfangreiches Portfolio an attraktiven Hörlösungen für jeden Grad an Hörschädigung und jedes Hörbedürfnis inklusive wegweisender Hörgeräte-Vernetzung.

„Unser neuer Katalog bietet Hörakustikerinnen und Hörakustikern einen guten Überblick über unser Partnerprogramm mit vielfältigen Angeboten für Marketing und Schulung“, so Marina Teigeler, Direktorin Marketing und Produktmanagement der GN Hearing GmbH. „Es werden erprobte Lösungen vorgestellt, mit denen mehr Umsatz erzielt werden kann, und die sich leicht realisieren lassen. Es gibt ein breites Sortiment an Bausteinen, die der Betrieb je nach Bedarf kombinieren kann. Zudem unterstützen wir die Partner bei der Umsetzung. Zu jedem Baustein gibt es knappe to-do-Listen und vorbereitete Werbemittel, Expertentipps sowie feste Ansprechpartner in unserem Team.“

Gegliedert ist die Broschüre in vier Bereiche: Zum einen geht es um die Gewinnung neuer Kunden. Hier reicht das Angebotsspektrum von Zeitungsanzeigen und Promotion-Aktionen bis hin zur Ausrichtung einer lokalen Messe oder einer gemeinsamen Aktion mit einer Apotheke vor Ort inklusive erfahrener Promoterin. Für ihre Online-Aktivitäten können Hörakustiker einen eigenen, individualisierten Online-Hörtest ordern. Ebenso im Angebot sind neuartige YouToube-Werbekampagnen mit individualisierten Video-Clips.

Nicht weniger wichtig für Hörakustik-Betriebe ist die Pflege des bestehenden Kundenstammes. – „Dafür bieten wir neben Bestandskundenmailings auch ein spezielles Kunden-Event, unseren Smart Hearing Day“, so Marina Teigeler. „Gemeinsam mit einem Experten von GN können Kunden einen Tag lang die vielfältigen Möglichkeiten smarter Hörgeräte-Vernetzung erleben. Eine bewährte und überaus erfolgreiche Aktion, mit der die Betriebe die Beziehungen zu bestehenden Kunden stärken und Hörgeräte-Nachversorgungen motivieren können.“

Marina Teigeler: „Wir wollen gemeinsam mit unseren Partnern auf lange Sicht erfolgreich sein.“

Dritter Bereich sind Angebote, mit denen die Hörakustik-Betriebe ihre eigene Marke etablieren und ihr Image als attraktiver Service-Anbieter pflegen können. GN bietet dafür saisonale Kampagnen inklusive Deko-Elementen, Informations- und Präsentationsmaterialien sowie Video-Filme, die sich leicht an das Corporate Design des Betriebes anpassen und vielfältig einsetzen lassen. Für die strategische Kundenberatung steht das Beratungskonzept „Sinnvoll Hören“ zur Verfügung. Zudem werden Leistungen vorgestellt, mit denen sich

die Betriebe auf dem lokalen Markt zusätzlich profilieren können – Angebote zur Live-Unterstützung von Hörgeräte-Kunden per Video-App oder auch solche zur bimodalen Versorgung mit Hörgeräten von ReSound und Hörimplantaten von Cochlear.

Komplettiert wird das Leistungspaket durch Trainingsangebote für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zu diesem vierten Bereich zählen Online-Schulungen sowie Workshops im jeweiligen Hörakustik-Betrieb, ebenso Trainings im Connectivity Forum am Firmensitz der GN Hearing in Münster. Neben Weiterbildungen zu neuen Produkten und Software von ReSound und Interton können auch Verkaufs- und Beratungstrainings gebucht werden, die sich auf die Erfordernisse des jeweiligen Betriebes zuschneiden lassen. Die GN Hearing setzt hier auf branchenerfahrene Coaches, die selbst Hörakustikermeister sind.

„Ob Neu- oder Bestandskunden, lokale Markenführung oder Schulung – mit der neuen Broschüre bieten wir Hörakustik-Betrieben ein attraktives Service-Tool, das sich passend zum jeweiligen Unternehmen nutzen lässt, das Zeit und Geld sparen und den Außenauftritt bereichern kann“, so noch einmal Marina Teigeler. „Der Fokus liegt dabei nicht nur auf kurzfristigem Verkaufserfolg, sondern vor allem auf langfristigen Strategien, mit denen kleine und mittlere Hörakustik-Unternehmen auch zukünftig bestehen können. Unsere Kunden im Hörakustik-Fachhandel sind für uns wirkliche Partner. Mit ihnen gemeinsam wollen wir erfolgreich sein und uns als Premium-Anbieter behaupten.“

Unser Presse-Foto dürfen Sie frei verwenden. Bildunterschrift: Wegweiser zum Erfolg von Hörakustik-Betrieben – der umfangreiche Katalog mit Marketing- und Schulungsangeboten der GN Hearing (Quelle: ReSound)

Weitere Informationen zu den smarten Hörgeräten von ReSound sowie den Zugang zu unserem Presse-Newsroom finden Sie unter www.resound.com > PRESSE & NEWSROOM.

Pressekontakt: PR-Büro Martin Schaarschmidt, Tel.: (030) 65 01 77 60, eMail: martin.schaarschmidt@berlin.de.

Redaktioneller Hinweis:

Als eine der weltweit führenden Hörgeräte-Marken bestimmt ReSound die Innovationen bei den modernen Hörsystemen schon lange maßgeblich mit. Wir wollen, dass immer mehr Menschen, die mit einem Hörverlust leben, wieder besser hören und richtig verstehen. Deshalb entwickeln wir Hörsysteme, die fast das Hörerlebnis des natürlichen Ohres schaffen, und die es Hörgeräte-Akustikern ermöglichen, die Lebensqualität ihrer Kunden gravierend anzuheben. ReSound ist in über 80 Ländern vertreten. Zu uns gehören ein großes Team kompetenter Mitarbeiter sowie zahlreiche Technologie-Zentren. In Deutschland gehört ReSound zur GN Hearing GmbH, die ihren Sitz in Münster hat – s. www.resound.com.

