



Yello Direktvertrieb

Herausforderung

Die Yello Strom GmbH möchte den kleinteiligen Direktvertrieb mittels eines eigenen Vertriebsprogramms bündeln und effektiv an das Unternehmen anbinden. Mit dem Vertriebsprogramm sollen kleinere und mittelständische Vertriebspartner gewonnen werden, die Yello-Produkte an Privatkunden vermitteln. Jede Vermittlung wird mit einer attraktiven Provision belohnt.

pso erhält den Auftrag, ein Konzept zur Erschließung eines neuen Vertriebskanals zu erarbeiten und ein kompatibles Vertriebsportal zu implementieren. Ferner wird pso mit dem Aufbau und fortlaufenden Betrieb des Vertriebsprogramms betraut. Hierzu zählt die Abwicklung der Geschäftsprozesse wie Order Management, Billing, Partnersupport, Vertriebskommunikation sowie die gemeinsame Akquise neuer Vertriebspartner.

Lösung

pso entwickelt in enger Abstimmung mit der Yello Strom GmbH einen neuen Vertriebskanal, namens **Yello Direktvertrieb** sowie das dazugehörige Vertriebsportal, www.yello-direktvertrieb.de. Für die Konzeption des Vertriebsportals stellt pso ein Expertenteam aus den Bereichen Beratung & Konzeption, Webentwicklung, Vertriebskommunikation sowie Customer Support zusammen.

Die Implementierung des Portals ermöglicht den Vertriebspartnern eine schnelle Auftragsdatenübermittlung, die Organisation und Schulung der eigenen Vertriebsmannschaft und dient pso zur Steuerung der Backend-Prozesse. Die Vertriebspartner werden kommunikativ mit aktuellen und vertriebsrelevanten Nachrichten via Newsflash im Portal unterstützt.

pso stellt allen Vertriebspartnern ein Contact Center sowie einen Produktmanager beratend zur Seite.

Kontakt:

Werner Peschut / Gerrit Pöschke
t: (0221) 569778 0
newbusiness@pso-vertrieb.de
www.pso-vertrieb.de

