

Referenzprojekt „Mystery Shopping“

- Ziel
 - Überprüfung der Qualität der Beratung und der Verkaufsorientierung von Außendienstlern eines Laminatherstellers an deutschlandweit verteilten Standorten eines Baumarkt-Filialisten
- Aufgabe
 - Optimierung der Testmethode, insbesondere Implementierung eines Echtzeit-Reportings
 - Planung von Vor-Ort-Tests entsprechend der Schichtpläne der Flächenmanager
- Umsetzung
 - Durchführung von insgesamt 120 Einzeltests vor Ort im Rahmen von vier Testwellen
 - Zeitnahe Dokumentation der Testergebnisse und Bereitstellung mittels der implementierten Reportingplattform
- Ergebnis
 - Identifikation von Ansätzen zur Vertrieboptimierung als Ausgangspunkt für weiterführende Vertriebsschulungen
 - Detaillierter Überblick über die Vertriebsorientierung der Flächenmanager in Einzelreports



„Der flexible Umgang mit kurzfristigen Änderungen im laufenden Projekt hat mich überzeugt – ich würde die Consulimus AG uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Dr. Frank Przybylski

Geschäftsführer

DVAK Deutsche Vertriebs Akademie
GmbH

DVAK 
DEUTSCHE VERTRIEBS AKADEMIE GMBH