

## Verdopplung des Neukundenwachstums eines Mobilfunkanbieters.

Ausgangslage	Projektauftrag	Vorgehen	Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Ehrgeizige Ziele mit Blick auf Neukunden- zahl und Datentarifumsatz im Geschäftskundensegment</li><li>▪ Schwierigkeiten Neukundenziele bei Handhelds, Smartphones, Blackberrys und Business Services mit Datentarif zu erreichen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Entwicklung, Durchführung und Kontrolle aller Maßnahmen und Aktionen in sämtlichen Vertriebskanälen (Corporate, Mittelstand, SoHo, POS, indirekte Kanäle, etc.)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Integration und Zusammenführung von Maßnahmenpaketen aus Vertrieb und Marketing in ganzheitliches Aktionskonzept</li><li>▪ Aufsetzen auf international erfolgreichen Aktionen von RIM</li><li>▪ Konsequentes Erfolgsmonitoring und zielorientiertes Vertriebscontrolling</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Verdopplung des Neukundenwachstums im 2. Quartal</li></ul>

