

E-LEARNING FÜR SPORT BUSINESS

sportsella.com

*sport*sella

MEHR VERKAUFSPOWER
DURCH KOMPETENZ & WISSEN



WAS BIETET SPORTSELLA – FÜR DEN HANDEL



- Weiterbildung, die Spaß macht!
- innovative und nachhaltige Wissensvermittlung für Sportfachverkäufer
- Fortbildung eigenverantwortlich und unabhängig von Zeit und Ort 24/7
- kostenlose Weiterbildung: online registrieren, trainieren und gewinnen
- Anreize durch hochwertige Sachpreise
- Zertifikate für die Teilnehmer / Fortbildungsnachweis

... UND FÜR DIE INDUSTRIE



- innovative und nachhaltige Präsentation der Marke
- Herausarbeiten der USP's / prominente Platzierung der Marke
- Schulungs-Angebot an die Verkäufer: 24/7
- Inhalte zu einem Thema / Produkt auf den Punkt gebracht, in nur ca. 15 Minuten Trainingsdauer
- Abfragen des Wissen durch einen Test
- Motivation der Verkäufer / Anreize durch hochwertige Sachpreise
- Zertifikate für die Teilnehmer, exklusiv mit Logo

ZIEL



- Ausbildung der Verkäufer zu motivierten Mitarbeitern im Handel
- eine aussagekräftige und qualifizierte Beratung
- Abhebung der Marke vom Mitbewerber
- Unterstützung des Fachhandels im Multi-Channel-Business

SCHWERPUNKTE

- herstellerspezifische und herstellerübergreifende Trainings
- individuelle Anwendungen und Benutzerkreis-definierte Trainings
- Blended Learning: die Verknüpfung von Online-Trainings und Praxis-Seminaren, ergänzt mit Schulungsbüchern (z.B. Maier Sports Akademie, PassFormProfi Outdoor Schuh mit LOWA, PassFormProfi Skischuh, NordicSkiCamp)
- sella events: Veranstaltungen vor Ort / Praxis-Seminare (z.B. safety sella beim International Mountain Summit in Brixen)
- Rent a Pro: Organisation von Praxis-Seminaren / In-House-Schulungen mit Experten (z.B. mit Fuß- und Schuh-Experten Markus Lutz)
- Redaktionsarbeit für diverse Magazine
- Glossar: Begriffslexikon innerhalb der Trainings – auch für Händler-Websites buchbar
- Partner des ISPO Trainee Project, VSSÖ Young Experts, VDS-SUPER-CUP

ZIEL

- ☉ Unterstützung des Sales-/ Schulungsteams



LEISTUNGEN IM DETAIL

- Beratung zum Trainingskonzept (E-Learning, Blended-Learning)
- Erstellung des Trainingskonzeptes in Abstimmung mit dem Hersteller
- Erstellung der Trainings durch erfahrene und kompetente Redakteure
- Kostengünstige Produktinformationen und -Schulungen, Umfragen und Vertriebsaktionen
- Web- und PDF-Designs der Trainings
- Reporting auf Wochen- und Monatsbasis (online einsehbar)
- Gewinnverlosung inklusive individueller Zustellung
- Kommunikation (Newsletter, Social Media, uvw.)
- Erfolgskontrolle und Evaluation
- Werbematerialien, POS-Materialien für die Bewerbung der Trainings
- u.v.m.



MEINUNGEN



„Unsere Azubis machen regelmäßig die Online-Trainings bei sportsella. Damit ist sportsella neben unseren internen Trainings, Lieferantenseminaren und Exkursionen, wie beispielsweise zur ISPO, ein wichtiger Baustein unserer Azubi-Ausbildung.“ Jörg Noh, Leiter Aus- und Weiterbildung / Engelhorn Unternehmensgruppe, Mannheim



„sportsella hat mir mit seiner Schulungsplattform nachhaltig geholfen meine Umsätze zu steigern. Die Trainings haben meine Schulungen zusätzlich und intensiv unterstützt, da ich in meinen In-House Schulungen aufgrund von Zeitmangels nicht auf alle speziellen Themen eingehen konnte. Die Trainings habe ich allen Verkäufern ans Herz gelegt, und viele sind dieser Empfehlung gefolgt. Damit haben die Verkäufer Ihr Wissen vertieft und ausgebaut, und konnten so meine Produkte kompetenter und fachlicher verkaufen. Ich kann nur jedem raten diese Trainingstool intensiv zu nutzen... Denn es lohnt sich sehr.“ Christian Heil, Handelagentur:

Dynastar, Look, Lange, Kerma, Vertical, Raidlight, kamik, AKU, Sno-Seal, Icers, SIDAS, Therm-ic



„Kompetentes Verkaufspersonal ist für Händler ein wichtiger Erfolgsfaktor, um nutzerorientiert sowie bedarfsgerecht zu beraten und so den Umsatz zu steigern. Regelmäßige Fortbildungen und praktische Tools zur Verkaufsförderung sind dabei essentiell. Für uns als Ingredient Brand ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Handel besonders wichtig, denn PrimaLoft bringt kontinuierlich Innovationen auf den Markt.

Außerdem unterstützen wir damit auch den Absatz unserer Markenpartner.“ Jochen Lagemann, Senior Vice President - Managing Director Europe & Asia PrimaLoft



„Durch sportsella.com können wir unsere beratungsintensiven Produkte noch effizienter schulen. Unsere funktionellen Produkte stehen für Passform und Qualität. Diese Attribute zu kommunizieren bedingt ein gutes Wissen über die Details von LOWA. Durch sportsella, als ein Teil unseres Schulungsprogramms, können wir effektiv und unkompliziert wichtige Informationen zur Verfügung stellen und gleichzeitig abfragen. Eine wichtige Voraussetzung für einen guten Fachhändler.“ Markus Strefling, Vertriebsleiter LOWA Deutschland

ZAHLEN – DATEN – FAKTEN

- über 13 Jahre Erfahrung im E-Learning (2005 / ISPO Brandnew Award)
- über 65.000 abgeschlossene Trainings mit Zertifikat
- über 60 aktive Hersteller
- aktive domains:
sportsella.com / .at / .ch. / .it / .fr
(weitere Sprachvarianten möglich)
- rund 8.000 User/ registrierte Teilnehmer aus dem Fachhandel
- rund 7.500 zusätzliche Newsletter-Abonnenten
- mehr als 20.000 zusätzliche Adressen durch Partner wie VSSÖ (AT), VDS-SUPER-CUP, uvm.

KONTAKT



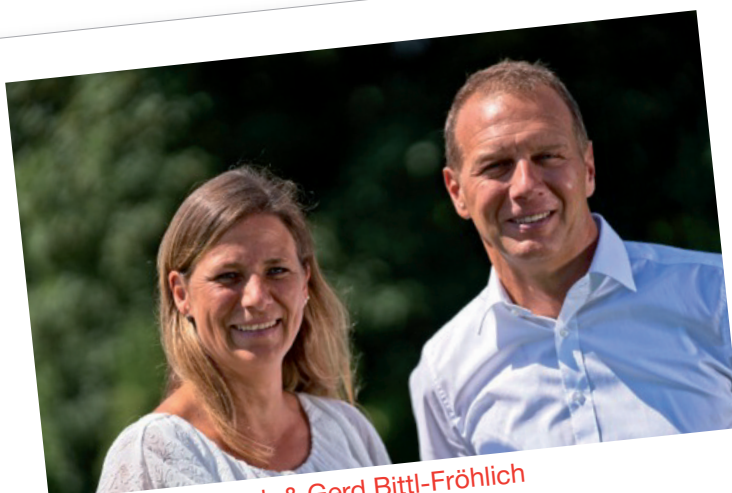
sportsella e.K.

Kustermannstr. 7
D-82327 Tutzing

E-Mail: contact@sportsella.com

Tel.: +49 8158 906 12-0

Fax: +49 8158 906 12-19



Dominique Keltsch & Gerd Bittl-Fröhlich