

PRESSEMELDUNG

Sportsella gewinnt Brand New Award – Online-Portal nutzt Creative-Channel Plattform zur Qualifizierung des Verkaufspersonals im Sportfachhandel

Creative-Channel: Erfolgreich im IT-, Sport- und Pharma-Handel

München, 22. August 2006. Creative-Channel, das führende Portal für Online-Verkaufstrainings und Seminare freut sich über die jüngsten Erfolge seines Franchise-Netzwerks und hält Ausschau nach weiteren Partnern. Der Creative-Channel-Partner Sportsella hat für seine Online-Plattform zur Verkaufsschulung von Sportfachverkäufern den Brand New Award auf der Internationalen Sportmesse ISPO summer 06 in München gewonnen. Der Brand New Award ist die wichtigste Newcomer-Auszeichnung der Sportbranche, 161 junge Firmen aus 24 Ländern hatten sich für den Preis beworben. Das System, auf dem Sportsella.com aufbaut, ist bereits in den Branchen IT und Pharma erprobt: Creative-Channel, das führende Portal für Online-Verkaufstrainings und Seminare, kann auf über 350.000 erfolgreich absolvierte Trainings in ganz Europa zurückblicken.

Auf dem Portal Sportsella.com, das im Oktober vergangenen Jahres startete, haben bereits über 1.000 der rund 30.000 Verkaufsmitarbeiter im Sportfachhandel eine oder mehrere Trainingssessions abgeschlossen. Die Trainings sind für die Teilnehmer kostenlos, sie erhalten als Anerkennung Zertifikate und haben Chancen auf zusätzliche Preise. Die Trainingsplattform wird von den Produzenten der Sportartikel gesponsert. Kunden wie Atomic, Salomon und Scott erhöhen mit diesem Fortbildungsangebot die Beratungsqualität zu ihren Produkten. Marc Ritter, Gründer und CEO von Sportsella freut sich: „Unsere Kunden schätzen, dass sie hier mit geringem finanziellen Aufwand zahlreiche Verkäufer effektiv schulen können. Das Konzept von Creative-Channel nutzt den Produzenten, den Verkäufern, den Einzelhändlern und den Kunden. Dieses Geschäftsmodell ist fast schon ein Selbstläufer, es ließ sich innerhalb von vier Wochen auf die Sportbranche anpassen.“

Das Portal Sportsella.com ist in der Sportbranche weltweit einmalig, aber in anderen Branchen bewährt. Sportsella nutzt die vorhandene technische und organisatorische Infrastruktur von Creative-Channel, das seit vier Jahren mit www.creative-channel.de das erste Portal für Verkaufstrainings im IT-Bereich betreibt. Neben der technischen Entwicklung und dem Hosting der Websites übernimmt Creative-Channel auch die gesamte Abwicklung des Versands von Zertifikaten und Preisen für erfolgreiche Trainings.

Intensivere Kundenbeziehungen durch Verkaufstrainings

Ralf Schäfer, Geschäftsführer Creative-Channel sieht weitere Expansionsmöglichkeiten: „Fast allen Branchen ist an einer verbesserten Beratung gelegen: In der Sportbranche beispielsweise werden die Materialien und Produkte immer technischer, immer schwieriger zu erklären und damit auch zu verkaufen. Produkt-Verkaufstrainings umfassen alle relevanten Verkaufsinformationen – von der Zielgruppendefinition, über Produktvorteile, Verkaufsargumente und die Einwandbehandlung bis hin zum Verkaufsabschluss – genau so, wie ein Verkäufer sie benötigt.“

Auch im Pharma-Bereich ist Creative-Channel bereits mit einem Partner aktiv: Seit Juni 2004 trainiert Pharmasella Mitarbeiter aus Apotheken mit verkaufsorientierten Produktschulungen. Verfasst werden die Trainings von erfahrenen Apothekerinnen und Medizinerinnen. Bei den Produkten, für die Verkaufstrainings angeboten werden, handelt es sich um verschreibungsfreie Produkte sowie Kosmetik- und Pflegeprodukte. Ralf Schäfer, Geschäftsführer von Creative-Channel: „Creative-Channel betreibt schon heute 15 Portale für unterschiedliche Branchen in vier Sprachen. Derzeit registrieren wir monatlich über 20.000 erfolgreich abgeschlossene Trainings. Das Modell ist einfach auf weitere Märkte anpassbar und wir freuen uns über jeden neuen Partner.“

Über Sportsella:

Sportsella.com ist das einzige markenübergreifende Verkaufstrainingsportal für Sportartikelverkäufer im deutschsprachigen Internet. Spitzenmarken der Sportartikelbranche geben bei Sportsella.com die Erstellung und Distribution von Online-Trainings in Auftrag, die von Sportartikelverkäufern online konsumiert werden. Weitere Informationen unter www.sportsella.com.

Über Creative-Channel:

Creative-Channel, das führende Portal für Online-Verkaufstrainings und Seminare, wurde im Mai 2002 gegründet und hat seinen Sitz in Unterföhring bei München. Soft- und Hardwarehersteller, wie zum Beispiel Cisco, Adobe, Symantec und Casio beauftragen Creative-Channel, Schulungseinheiten zu den jeweiligen Produkten aufzubereiten. Diese stehen Verkaufsmitarbeitern aus Fachhandel, Retail und Distribution kostenlos online zur Verfügung. Im Jahr 2005 blickte Creative-Channel auf mehr als 260.000 erfolgreich absolvierte Verkaufstrainings zurück.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.creative-channel.info>.

Weitere Informationen zu Creative-Channel erhalten Sie von:

vibrio.
Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH
Freddy Staudt
freddy.staudt@vibrio.de
Tel.: +49 (089) 32 151-618
Fax: +49 (089) 32 151-77

Creative-Channel
Ralf Schäfer
ralfsc@creative-channel.de
Feringastrasse 6
D-85774 Unterföhring
Tel.: +49 (089) 960116-16
Fax: +49 (089) 960116-21