

Presseinformation

März 2016

Innovativ verkaufen: Philips und Saeco starten im April Coffee Solution Trainingtour durch Deutschland

Hamburg – Spannende Insider-Informationen, eindrucksvolle Innovationen und eine neue Art des Verkaufens – nach der erfolgreichen Coffee Roadshow 2015, auf der [Philips](#) und Saeco erstmals ihre Zwei-Marken-Strategie präsentierten, können sich Fachhändler in diesem Jahr auf eine einzigartige Schulungstour zu den neuen Kaffeevollautomaten von Saeco und Philips freuen: Die Coffee Solution Trainingtour 2016. Dabei wird der Fachhandel ganz klar als Premium-Kanal mit der kompetentesten Beratung und dem besten Service angesprochen. Geschulte Trainer zeigen in sechs deutschen Städten den Weg zur perfekten Verkaufsstory rund um die Neuheiten von Philips und Saeco auf.

„Aufgrund des durchweg positiven Feedbacks auf unsere Coffee Roadshow 2015, möchten wir in diesem Jahr mit der Coffee Solution Trainingtour an den Erfolg anknüpfen“, so Florian Schumann, Senior Marketing Manager Full Auto & Manual Espresso bei Philips. „Dabei ist unser besonderes Anliegen, den Fachhändlern durch professionelle Trainer eine neue Art des Verkaufens näherzubringen und sie durch packende und gewinnbringende Verkaufsargumente gezielt auf die neuen Produkte und Techniken zu schulen“, so Schumann weiter.

Mit der Einführung der Zwei-Marken-Strategie von Philips und Saeco konnte zum einen der Premium Bereich, unter dem alle Saeco Modelle zusammengefasst werden, gestärkt werden. Alle Geräte im Einsteiger- und Mid-End-Bereich werden erfolgreich unter dem Markennamen Philips vertrieben. Der Fachhandel wird hierbei als Premium-Vertriebskanal betrachtet, den Philips und Saeco unter anderem mit Insider-Informationen zu den Produktneuheiten und Bestsellern auf der Coffee Solution Trainingtour 2016 ausstatten möchten. Dieses spezifische Wissen über die einzigartigen Funktionen und Eigenschaften der Produkte von Philips und Saeco soll sie im direkten Verkaufsgespräch unterstützen und somit ihren Absatz steigern. Innovationen wie zum Beispiel ein innovativer AquaClean Filter, eine patentierte Milchlösung oder ein vernetzter Vollautomat sind nur einige der spannenden Themen auf der Tour. Was sich genau dahinter verbirgt, können Fachhändler ab dem 15. April in Hamburg, Münster, Neuss, München, Frankfurt und Freiburg gemeinsam mit Philips und Saeco erfahren und erleben.

Die Anmeldung erfolgt unter: <http://philips-saeco-coffee-solution.de/>



Alle Termine und Städte der Coffee Solution Trainingstour 2016:

15.04.: Hamburg
18.04.: Münster
21.04.: Neuss
03.05.: München
10.05.: Frankfurt
13.05.: Freiburg

Alle Philips Highlights: www.philips.de/produktpresse

Weitere Informationen für Medien:

Philips GmbH Market DACH
Jeannine Kritsch
PR Manager Personal Health
Telefon: 0152 / 22 80 32 33
E-Mail: jeannine.kritsch@philips.com

Konsumentenfragen:

Philips Kundenservice
Telefon: 040 / 80 80 10 980

Über Royal Philips

Royal Philips (NYSE: PHG, AEX: PHIA), mit Hauptsitz in den Niederlanden, ist ein Unternehmen, das auf Gesundheit und Wohlbefinden ausgerichtet ist. Im Fokus steht die Verbesserung der Lebensqualität der Menschen mit innovativen Lösungen aus den Bereichen Healthcare, Consumer Lifestyle und Lighting. Philips beschäftigt etwa 104.000 Mitarbeiter in mehr als 100 Ländern und erzielte in 2015 einen Umsatz von 24,2 Milliarden Euro. Das Unternehmen gehört zu den Marktführern in den Bereichen Kardiologie, Notfallmedizin, Gesundheitsversorgung für zuhause sowie energieeffizienten Lichtlösungen und neuen Lichtenwendungen. Außerdem ist Philips einer der führenden Anbieter im Bereich Mundhygiene sowie bei Rasierern und Körperpflegeprodukten für Männer. Mehr über Philips im Internet: www.philips.de