

Kunde: E-Plus
Projekt: Ad-Incentive Flyer
Jobnummer: 3500 009 039
Stand: 15.4.99

(Titelseite)

Headline: **Wer sein Bestes gibt, kann unser Bestes erwarten.**

Subline: Das Incentive Programm '99 für den E-Plus Geschäftskunden-Vertrieb

(Seite2)

Einleitung:

Headline: **Mit dem E-Plus Incentive-Programm '99 steigen Sie auf – sogar bis zum High Quality Club**

Copy. Im Business-Bereich von E-Plus zählt überdurchschnittlicher Absatzerfolg. Das ist in allererster Linie das Ergebnis leistungsstarken Geschäftskunden-Vertriebs. Als Unternehmen erreichen wir viel, weil die Mitarbeiter des Geschäftskunden-Vertriebs viel leisten. Und alle, die mehr leisten, können auch von E-Plus mehr erwarten.

Subline: **Nehmen Sie die Herausforderung an**

Copy: Außergewöhnlich hoher Einsatz wird bei E-Plus mit außergewöhnlich attraktiven Prämien honoriert. Jeder Geschäftskunden-Vertriebsmitarbeiter, der mehr als 100% Zielerfüllung gemäß Provisionsblatt erbringt, qualifiziert sich hiermit für die Teilnahme am E-Plus Incentive-Programm '99.

Gehören Sie zu den Besten der Besten.

Es gibt immer wieder Ziele im Leben, die es lohnen, angegangen und erobert zu werden. Für Vertriebsbeauftragte von E-Plus hat die Herausforderung einen Namen: Der E-Plus High Quality Club. Zeigen Sie, was in Ihnen steckt und machen Sie sich auf den Weg zu den Besten der Besten.

Wir zählen auf Sie und wünschen Ihnen jetzt schon viel Erfolg!

(Seite3)

Thema: Monats-Incentive:

Headline: **Ihr Top-Monat – der erste Schritt zum Erfolg.**

Copy: Sie wissen genau, wann, wie und wo Sie im **allem Markt** am besten agieren. Mit Ihrer ganzen Tatkraft und Energie setzen Sie sich für E-Plus ein, um den Umsatz zu erhöhen. Mit edlem Champagner und exklusiven Designer-Gläsern aus dem Hause Ritzenhoff möchten wir uns dafür bedanken.

Jeden Monat werden - bei Zielerfüllung über 100% gemäß Produktionsblatt – die jeweils besten VB bzw. RKAM jeder Region neu ermittelt.

(Abbildung: Magnum Flasche)

Copy: E-Plus überreicht den Monatsgewinnern eine Magnum Flasche Moet Chandon und zwei dazu passende Gläser. So läßt es sich stilvoll auf Ihren Erfolg anstoßen.

(Abbildung Champagnergläser)

Copy: Übrigens, die Champagnergläser gibt es monatlich wechselnd im neuen Ritzenhoff-Design. Grund genug, immer wieder sein Bestes zu geben.

(Seite 4)

Thema: Quartals-Incentive:

Headline: **Dranbleiben lohnt sich - werden Sie Quartalssieger.**

Copy: Lassen Sie sich nicht aufhalten. Bringen Sie es mit der entsprechenden Power beim E-Plus Incentive-Programm zum Quartalssieger.

Copy: Wir ermitteln auf nationaler Ebene - bei Zielerfüllung über 100% gemäß Produktionsblatt – für jedes Quartal:

Bullet Points:

* die 10 besten VB bzw. RKAM's,

- * den besten VB jeder nicht-repräsentierten Region,
- * die 2 besten VTL,
- * den jeweils besten KAM und RL bzw. LKAM.

Alle Sieger nehmen gemeinsam mit Ihrem Partner/ Ihrer Partnerin an einem außergewöhnlichen Wochenend-Event teil.

Subline: **1. Highlight: Über den Wolken und zu Wasser**

Copy: Heben Sie mit uns ab - am großen "E-Plus Segelflugtag". Die Gewinner des 1. Quartals sehen sich einer der schönsten Landschaften Deutschlands aus der Luft. Und wieder glücklich gelandet, geht es schon bald zu Wasser weiter – auf große Paddeltour im Kajak mitten durch die herrliche fränkische Schweiz.

Subline: **2. Highlight: On the road - die E-Plus Roadster-Rallye.**

Copy: Machen Sie das Rennen. Wer im 2. Quartal gewinnt, startet im sportlichen Cabrio und mit Profi-Roadbook zur Roadster-Rallye. Stellen Sie sich den vertrackten Aufgaben und finden Sie den richtigen Weg. Zum Beispiel zum Schloß Neuschwanstein, dem Märchenschloß König Ludwigs.

Subline: **3. Highlight: Tafelfreuden im Märchenland.**

Copy: Lassen Sie sich bei einem märchenhaften Gourmet-Wochenende verwöhnen - zusammen mit Schneewittchen, König Drosselbart und dem Gestiefelten Kater. Sie lehnen sich einfach zurück, lassen sich feine Delikatessen auf den Tisch zaubern und genießen die fantastische Welt der Gebrüder Grimm – denn hier liebt man sie heute noch.

Subline: **4. Highlight: Die besten Jahrgänge.**

Copy: Investieren Sie in edle Tropfen. Wir geben Ihnen das nötige Startkapital und Know-how für Ihre eigene Weinsammlung an die Hand. Entscheiden Sie dabei selbst, ob Sie den Empfehlungen unserer Weinexperten folgen möchten oder lieber selbst bestimmen, welchen Wein Sie auswählen.

(Seite: 5/6)

(Herausforderung High Quality Club)

Headline: **Für die Besten der Besten – Willkommen im E-Plus High Quality Club!**

Copy: And the winner is.... Stellen Sie sich vor, jetzt kommt Ihr Name, der ganz oben auf der Siegerliste steht. Und der E-Plus High Quality Club begrüßt Sie als neues Mitglied. Wäre das nicht ein einmaliges Erlebnis?

Subline **Doch das soll längst nicht alles gewesen sein.**

Copy: Damit besonderes Engagement im täglichen Wettbewerb auch gebührend belohnt wird, lassen wir uns für die „Besten der Besten“ immer besondere Privilegien einfallen. Dabei handelt es sich um Aktionen, Events und ganz persönliche Vorteile, die sonst für kein Geld der Welt zu haben sind. Nehmen wir beispielsweise eine Traumreise zu exklusiven Erholungsanlagen. Oder wir laden unsere Top-Leute zu einer ganz besonderen Club-Gala ein, um mit ihnen in exklusiver Atmosphäre auf die gemeinsamen Erfolge anzustoßen. Und wir stellen viele neue Weichen für die Zukunft. Das heißt, wir bieten ihnen regelmäßig spezielle Persönlichkeits- und Outdoor-Trainings an, die neue Kräfte freisetzen und somit im alltäglichen Leben wirklich weiterbringen können.

Subline **Aber eines wollen wir auf keinen Fall vergessen:**

Das Fundament Ihres persönlichen Erfolgs und aller damit verbundenen Vorteile sind Sie selbst. Mit Ihrer ganzen Motivation und Tatkraft, mit Ihrem Selbstbewußtsein und dem unbezahlbaren Gefühl, zu den Besten zu gehören. Bündeln Sie Ihre Leistungswillen und Ihre Kreativität - zeigen Sie uns, was Sie im Markt bewegen können. Denn so werden Sie ganz schnell Mitglied im E-Plus High-Quality-Club. Ein harter, aber auch lohnenswerter Weg für alle, denen gut längst nicht gut genug ist. Aber gerade dieses Elitedenken ist es, was unsere Gemeinschaft zusammengebracht hat und hervorragend zusammenhält.

Sind Sie bereit? Wir freuen uns, Sie schon bald hier bei uns begrüßen zu können.

(Ergänzung zu HQC-Seiten)

Subline: **Teilnehmen können:**

- die zehn besten VB's auf nationaler Basis plus
- der beste VB jeder nicht repräsentierten Region,
- die zwei besten TL's

- der beste RKAM, KAM,RL oder LKAM

Seite 7:

Headline: **Weiter Gas geben - die Top-Team-Fun-Rallye!**

Copy: Ziele gemeinsam erreichen. Die eigenen Stärken einsetzen sich gleichzeitig auf die Fähigkeiten der anderen im Team verlassen können. Das wird in Ihrer Vertriebsmannschaft groß geschrieben. Und damit erfüllen Sie alle Voraussetzungen, um es zum Top-Geschäftskunden-Vertriebsteam auf nationaler Ebene zu bringen.

Subline: **So starten Sie durch!**

Copy:
Bullet Point:

Copy: Teilnehmen können

Bullet-Points: alle VB's/RKAM's, TL's, KAM's und RL's/LKAM's aus sämtlichen Regionen

Das bundesweit erfolgreichste Geschäftskunden-Vertriebsteam nimmt an der Top-Team-Fun-Rallye teil.

Für Sie und Ihre Begleitung gibt es ein Wochenende voller Spannung und Abwechslung. Die Top-Team-Fun-Rallye führt die Gewinner durch die schönsten Landschaften Ihrer Region. Ausgestattet mit Roadbook und kniffligen Aufgabenstellungen suchen und finden Sie den Weg zu Ihrem Etappenziel. Und dort ist mit Special-Motivationsprogrammen und Party life noch lange nicht Schluß.

Kurzum, ein Wochenende, das Sie bestimmt nicht vergessen werden.

Seite 8:

Headline: **Top-Chancen für Top-Vertriebler - die Teilnahmebedingungen.**

Am Incentive-Programm '99 können sich alle überdurchschnittlich erfolgreichen Geschäftskunden-Vertriebsmitarbeiter beteiligen. Abhängig von der jeweiligen Incentive-Ebene können folgende Gruppen einsteigen:

Subline: **Herausforderung Geschäftskunden.**

Copy:

Monats-Incentive:

- monatliche Zielerfüllung gemäß Provisionsblatt
- Zielerfüllung über 100 % im Monat

Quartals-Incentive:

- Quartals-Zielerfüllung gemäß Provisionsblatt
- Zielerfüllung über 100 % im Monat

Jahres-Incentive:

- Jahres-Zielerfüllung gemäß Provisionsblatt
- Zielerfüllung über 100 % im Jahr
- zzgl. Sonderpunkte für nationale Verkaufsaktionen

Gruppen-Incentive:

- durchschnittlicher jährlicher pro-Kopf –Kartenabsatz
- Mindesterfüllung im Jahr von 100 %

Subline: **Ihr voller Einsatz lohnt sich!**

Text zu Pyramide:

Subline:

**Ihr Weg nach oben:
die Erfolgspyramide zum E-Plus Incentive-Programm**

Copy:

Vergleichen Sie ruhig noch einmal alle möglichen
Erfolgsebenen (Etappen) im Überblick. Und setzen Sie dann
Ihre ganz persönlichen Ziele für die kommende Runde.
Und los geht's.

(Änderungen)

Text in
der Pyramide:

Jährliches Gruppen-Incentive für die Region mit der besten
Team-Performance

Jahres-Incentive für nationale Top-Performer

Nationales Quartals-Incentives für überdurchschnittliche
Performer

Monatliches Incentive für die Verkäufer-Basis gemessen an
ihrer Region