

Presseinformation

Top-Erlebnis für TopStar-Händler

Beste debitel-Fachhändler in Hongkong

Stuttgart, 12. November 2007. Leistung lohnt sich: Das erlebten jetzt die 21 besten debitel-Fachhändler, die in diesem Sommer am debitel Highlight-Incentive teilgenommen haben. Fünf Tage lang schickte sie der Stuttgarter Mobilfunkanbieter in die pulsierende Asien-Metropole Hongkong – für die erfolgreichen Fachhändler eine Reise der Extraklasse.

Drei Monate lang haben die debitel-Vertriebspartner so viele Credit-Aktivierungen wie möglich gesammelt. Jetzt zahlte sich ihre Arbeit aus. Vom 1. bis 5. November lud debitel die 21 erfolgreichsten Teilnehmer in die China-Metropole Hongkong ein. „Das war die spannendste Reise, die ich jemals unternommen habe“, berichtet Teilnehmer Jens Guski aus Mülheim-Kärlich begeistert. „Für mich ein echter Motivationsschub, im Weihnachtsgeschäft wieder alles zu geben.“ Was die Fachhändler in Hongkong erlebten, davon können Pauschalurlauber nur träumen: Im Speedboot durch Kanäle rasen, im Helikopter durch die Skyline fliegen oder mit einem echten chinesischen Meister Tai-Chi trainieren. Highlights wie diese machten das Incentive zu einem Erlebnis der Extraklasse. „Wir haben praktisch keine Top-Attraktion der Metropole ausgelassen“, sagt Frank Bösenkötter, Leiter Akquisitionsmarketing bei debitel. „Denn wer so viel leistet wie unsere 21 TopStars, der kann ruhig höchste Ansprüche stellen.“

Die Erwartungen der Fachhändler wurden bei Weitem übertroffen. „Wir hatten die Chance, uns bei den vielseitigen Touren durch Hongkong intensiv mit den Mitarbeitern von debitel auszutauschen“, erklärt Jens Guski. Auch im nächsten Jahr erwartet die erfolgreichsten Vertriebspartner wieder ein einzigartiges Incentive mit debitel. Wohin die Reise dann gehen wird, bleibt aber noch ein Geheimnis.

Über debitel

Mit 13 Millionen Kunden in Deutschland ist die debitel AG der größte deutsche Service Provider im Mobilfunk. debitel hat das komplette Telekommunikationssortiment und eigene, innovative Dienste im Angebot. Als netzunabhängiger Service Provider bietet debitel den Zugang zu allen vier Mobilfunknetzen, schnelle DSL-Zugänge sowie Mobiles Fernsehen und Mobile Music. Das Unternehmen ist in Deutschland an knapp 8.000 Vertriebsstellen präsent, beispielsweise bei Electronic Partner, Kaufhof, Karstadt, Saturn oder Media Markt. Parallel stärkt debitel zusammen mit der Tochtergesellschaft _dug stetig die eigene Retailkompetenz. Durch organisches Wachstum und die Übernahme von Talkline verfügt debitel bundesweit bis Ende 2007 über etwa 700 eigene Shops.