



## PRESSEINFORMATION

### **smart® Accessories Aftersales Award 2004: mit Umsatz Beute machen.**

2SBM – Netzwerk für integrierte Kommunikation & Value Marketing GmbH in Bensheim a. d. Bergstraße – wurde von der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation Deutschland (DCVD) mit der Konzeption und Realisation des smart® Accessories Aftersales Award 2004 beauftragt.

Unter dem Dach des Accessories Aftersales Award sind 3 Einzelwettbewerbe vereint, die die Service- und Verkaufsmannschaft aus den 130 bundesweiten smart® Autohäusern über den Zeitraum von 12 Monaten zu Höchstperformance im Zubehörgeschäft motivieren sollen. Nicht nur das bestehende Marktpotenzial in diesem Segment ist erfolgversprechend für die Betriebe, sondern auch die Gewinnaussichten regen zum Träumen an. Über Zwischenreportings werden die Wettbewerbsteilnehmer auf ihrem 12-monatigen Weg kontinuierlich informiert und motiviert. Neben attraktiven Sofortgewinnen, beispielsweise „kleinen Goldbarren“ innerhalb des smart BRABUS Wettbewerbes, winken den smart® Betrieben und den einzelnen Mitarbeitern attraktive Prämien wie Reisen in europäische Metropolen, eine Schiffsreise mit dem Clubschiff AIDA sowie attraktive Showroomausstattungen.

2SBM ist für die Konzeption des Gesamtwettbewerbs (Entwicklung Wettbewerbskriterien und Teilnahmemechanik), die Umsetzung der Wettbewerbskommunikation und Incentives sowie für die Wettbewerbsabwicklung verantwortlich.

### **Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:**

Daniela Silva, Telefon 0 61 51/3 60 73-0, Fax -11 oder [d.silva@2sbm.de](mailto:d.silva@2sbm.de)