

Steigerung Ihrer Rendite bei möglichst vielen Aufträgen!

Denn gerade in der aktuellen Situation ist es für Sie besonders wichtig, aus jedem Auftrag möglichst viel **E r t r a g** zu schöpfen. Der Haken dabei: Viele private und gewerbliche Endkunden haben keine Ahnung, zu welchen Leistungen ein moderner elektrotechnischer Fachbetrieb fähig ist. Folge: Viele nützliche Mehrwert-Installationen werden vom Kunden gar nicht angefragt. Ein Dilemma, aus dem Sie sich unbedingt befreien sollten. Deshalb hat 'markt intern' speziell für das Elektro-Handwerk den **Kunden-Kompass** entwickelt. Mit der 32-seitigen Hochglanz-Fibel im handlichen Taschenformat (DIN-A-6) können Sie nahezu **jeden Ihrer Kunden** auf die eine oder andere Mehrwert-Installation richtig heiß machen. **Und zwar genau dort, wo Sie Ihre Stärken voll ausspielen können**: In Geschäftsfeldern, in denen Sie sich zu Hause fühlen!

Sie profitieren in mehrfacher Hinsicht! Denn bei **jedem Kunden**, dem Sie ein **persönliches Exemplar** des Kunden-Kompass überreichen, steigt die Chance ++ daß Sie einen guten Aufhänger finden, um ein **erfolgreiches Verkaufsgespräch** zu führen ++ daß Ihr Kunde von Ihnen weiterführende **Informationen** oder ein **konkretes Angebot** für die Umsetzung einer Mehrwert-Installation anfordert, um ++ Ihnen anschließend einen **Auftrag zu erteilen**, der für Sie deutlich attraktiver ist, als die 'Standard'-Variante. Kein Wunder, daß zahlreiche Marken-Hersteller die 'markt intern'-Initiative tatkräftig unterstützen. Stellvertretend für viele kommentiert zum Beispiel **Norbert Gornik, Marketingleiter** beim Dosen-Spezialisten **Kaiser**: „*Als roter Faden für Handwerk und Handel kommt der 'markt intern'-Kunden-Kompass genau zum richtigen Zeitpunkt ... Für Kaiser ist der Kunden-Kompass ein hervorragendes Vorvermarktungs-Instrument zum Kunden.*“ Hier finden Sie einige Auszüge zur Ansicht:

IHR VORTEIL:

QUALITÄT UND BERATUNG VOM FACHMANN
Die meisten bei der Entscheidung über die Anschaffung eines Gebäudes neu technische Möglichkeiten nutzen? Ein Experte ist zu jedem Zeitpunkt bereit für die Beratung und für Ihre eigenen Gedanken zu sein? Das ist ganz sicher richtig, aber angesichts der Vielfalt der Angebote eine echte Herausforderung. Damit Sie die besten Ideen, die für die Qualität der Entscheidung zu helfen, hat 'markt intern' als Europa größter Verlag für Fachveröffentlichungen den Kunden-Kompass entwickelt.

Es geht um die Idee, und genau deshalb stellen Sie Ihre Ansprüche an Material und Überarbeitung, Wärg, weil sich, dem Elektroinstallations-Beruf ein Leuten sind. Deshalb ist es besonders wichtig, die Qualität der Installation zu prüfen. Damit die **Abnehmer** davon profitieren, hat 'markt intern' auf dem höchsten Niveau eine Übersicht nach Produktgruppen geschaffen, die die wichtigsten Punkte für Ihre Entscheidung anzeigt. Nutzen Sie den Kunden-Kompass im Gespräch mit Ihren elektrotechnischen Fachkollegen.

Obwohl die Beratung vorrangig durch den Kauf eines hochwertigen Produkts für Sie sein, Sie sollten auch Ihre persönlichen Vorlieben und Ihre Budget berücksichtigen. Da die Entscheidung, genau zu wissen, auf was Sie setzen können, damit Sie von Ihrem **persönlichen Möglichkeiten** aus, die Ihnen **bestenfalls** die besten Lösungen und die **bestmögliche Preis-Leistungs-Verhältnisse** bieten können.

'markt intern' hat Ihnen - gemeinsam mit Ihren elektrotechnischen Fachkollegen - die richtige Hilfe zu helfen. Ihr 'markt intern' Team.

INHALTSVERZEICHNIS

INSTALLATIONSMATERIAL VOM PROFIT	4
MARKENQUALITÄT	6
FREIES 'SCHALTEN' UND 'WARTEN'	8
TÜRKOMMUNIKATION	10
HAUSAUTOMATION/NETZWEARTECHNIK	12
KOMMUNIKATIONSTECHNIK & MEDIENSYSTEME	14
MARKENQUALITÄT	16
ENERGIEQUALITÄT	18
HEIZUNG/KLIMA/LOFTUNG	20
AUSSENBEREICH & GARAGE	22
BLETZ- UND ÜBERSpannungsschutz	24
ERWIRTSCHAFTUNG	26
INDUSTRIEANLAGEN & PRODUKTION	28
NOTIZEN & KONKRETE FRAGEN	30

TÜRKOMMUNIKATION

WOLLE' MIEN' SE' REINLASSE?
Auch wenn Sie mit **Karree** und **Fesching** nichts am Hut haben, stellt sich diese Frage täglich neu. Denn...

- ein genauer Blick - live und in Farbe - kann eine wichtige Entscheidungshilfe an Ihrer Haustür sein.
- die Zeiten der **Mini-Bildschirme im Außenbereich** sind Vergangenheit.
- ob sich die **Leistung** vor Ihrem Haus ausbietet oder nicht - sollten Sie prüfen!
- die **Identifikation** einzelner Besucher können Sie anderen überlassen, aber trotzdem bestimmen Sie, wer Zutritt bekommt.
- abgesehen vom 8. Dezember (Nikolausfest) sollten Sie das ganze Jahr über alle Zugangsmöglichkeiten (auch Fenster, Balkontüren, den Innen- und Außenraum Ihres Gebäudes im Blick haben - Gelegenheit macht Diebstahl!
- das weiß auch Ihre **Haarstylist-Versicherung!**

Sie werden staunen, welche Lösungen Ihr elektrotechnischer Fachbetrieb Ihnen mit modernen Systemen im Bereich **Türkommunikation** bieten kann.

- Videoüberwachte Türkommunikation mit ausreichend großer Display für eine optimale Bildqualität.
- Hochwertige Materialien garantieren auch bei Standard-Produkten eine besonders hohe Langlebigkeit und einen guten **Schutz vor Vandalismus**.
- Schlüssellose Zugangskontrolle. Ihr Elektrotechniker zeigt Ihnen Möglichkeiten auf, die Ihren individuellen Anforderungen gerecht werden.
- Optimale Sicherheitsvorkehrungen, damit Ihre **Haarstylist-Versicherung** im Schadenfall tatsächlich zahlt.

© Foto (s.u.) Bild: Böhler, Götz, TGS, Marten

AUSSENBEREICH & GARAGE

Schlechtes Wetter gibt es nicht...
...allerfalls zu wenig **Komfort** und **Sicherheit**. Denn auch im **Außenbereich** Ihres Gebäudes müssen Sie keinerlei **Abstriche** machen. Es ist möglich.

- daß Sie Ihre **Wartung** trocken und komfortabel mit dem Auto in die Garage gelangen
- daß die Zufahrt in Ihre Garage auch im Winter **grün** zu Fußschritten ist
- daß Sie auch bei **Dunkelheit** auf dem Weg zur Haustür keine bösen Überraschungen erleben (z. B. durch nichtige Herkohlack, Schmutz, herabgefallene Äste und andere Hindernisse)
- daß Sie bei **Sturmsituationen** auf das lästige Ausgehen von **Roboverhängen** ganz verständig verzichten

Ihr Elektrotechniker kennt Ihr Gebäude. Er kann Ihnen auch **bei der frischen Luft** Sicherheit und Komfort bieten. Zum Beispiel durch:

- den professionellen **Einbau festgesteuerter Garagentorantriebe**
- das Verlegen einer **Fußleuchte** unter dem Vorpflaster Ihrer Garagenzufahrt.
- die Planung **ausleuchteter Treppentritte** gerade zur Planung der Außenbeleuchtung.
- die Installation robuster **Erregensysteme** für Böden und Wälder.

© Foto (s.u.) Bild: Böhler, Götz

Ja, ich will ...

- ➔ bei möglichst vielen Aufträgen eine **höhere Rendite erzielen**
- ➔ mit **effektiven Verkaufsgesprächen** noch **erfolgreicher sein**
- ➔ die **Kunden-Anfragen** nach **'Mehrwert-Installationen'** steigern

DESHALB BESTELLE ICH DEN KUNDEN-KOMPASS ELEKTRO-INSTALLATION

	als 'mi'-Abonnent	als Nicht-Abonnent
300 Exemplare	<input type="checkbox"/> 89 €*	<input type="checkbox"/> 145 €*
500 Exemplare	<input type="checkbox"/> 144 €*	<input type="checkbox"/> 216 €*
1000 Exemplare	<input type="checkbox"/> 258 €*	<input type="checkbox"/> 335 €*

*inkl. Porto- und Versandkosten, zzgl. MwSt.



Bitte schicken Sie mir ein kostenloses Ansichtsexemplar zu!

schneller gehts per Fax:
(0211) 66 98 - 188 oder - 222

markt intern -Verlag GmbH
Redaktion **Elektroinstallation**
Grafenberger Allee 30
40237 Düsseldorf

Geschäfts-Name _____
 Straße _____
 PLZ / Ort _____
 Telefon _____ Fax _____
 E-Mail _____
 Unterschrift _____