

dipeo.de – Die Vertriebspartnerbörse im Internet

dipeo.de ist die einzige branchenübergreifende Plattform für Unternehmen, Dienstleister, Reseller und Handelsvertreter, die nach neuen Vertriebspartnerschaften für Produkte und Serviceleistungen aller Art suchen.

Bei dipeo.de finden **Hersteller, Produkthanbieter und Dienstleister** geeignete Vertriebspartner mit Fachkenntnissen, Branchenbezug und Erfahrung. So können sie neue Absatzgebiete erschließen und das eigene Vertriebsnetz enger knüpfen.

Reseller und Handelsvertreter finden bei dipeo.de interessante Produkte und Dienstleistungen, die ihr eigenes Vertriebsportfolio optimal ergänzen und ihren Endkunden einen echten Mehrwert bieten.

Die Alternativen: Teuer und unvollständig

Wer auf den üblichen Wegen qualifizierte Kontakte sammeln will, braucht entweder viel Zeit oder Geld – und oft eine gewisse Portion Glück. So kann man beispielsweise Branchenkataloge wälzen und hunderte von Briefen versenden. Oder man bemüht teure Suchdienste. Gerade für kleine Unternehmen mit noch unbekanntem Produkten ist dies eine erhebliche finanzielle Herausforderung.

Effizienter ist dagegen, eine Vertriebspartnerschaft über das Internet zu knüpfen. Allerdings gibt es hier höchstens eine Hand voll ernst zu nehmender Vermittlungsbörsen. Sie widmen sich eng begrenzten Teilbereichen des Vertriebsgeschäftes, zum Beispiel ausschließlich dem Softwarehandel. Einzig dipeo.de deckt alle Branchen ab und bietet zusätzliche Mehrwerte.

Drei Wege, bei dipeo.de Vertriebspartnerschaften zu knüpfen

1. Hersteller, Produkthanbieter und Dienstleister, die auf der Suche nach Vertriebspartnern sind, platzieren ihren Eintrag in einer von 29 Branchenkategorien. Dabei haben sie ausführlich Gelegenheit, das Unternehmen und sein Angebotsportfolio zu beschreiben. Interessierte Vertriebspartner nehmen kostenfrei per E-Mail Kontakt auf.
2. Vertriebspartner, die auf der Suche nach bestimmten Produkten oder Dienstleistungen sind, können ebenfalls einen Eintrag schalten.
3. Ein besonders praktischer Weg zur Kontaktabahnung ist der sogenannte Vertriebsagent, den sowohl Anbieter als auch Vertriebspartner abonnieren können. Der Vertriebsagent gleicht die aktuellen Einträge ständig mit den persönlichen Suchkriterien ab und informiert die Abonnenten gratis per E-Mail über neue passende Angebote.

Qualitätssicherung garantiert

Alle Einträge werden im Zuge ihrer Veröffentlichung redaktionell überprüft, um Qualität und Nutzwert der Informationen sicherzustellen. So gilt beispielsweise ein Text erst dann als aussagekräftig, wenn er mindestens 500 Zeichen umfasst. Auch auf Seriosität wird großer Wert gelegt: Sämtliche Varianten des Multi-Level-Marketings sind verboten, um unsicheren Geschäftsmodellen einen Riegel vorzuschieben.

„Gelbe Seiten“ für den Vertrieb

Einen zusätzlichen Mehrwert bietet das dipeo.de-Branchenbuch. Es enthält Dienstleister, die strategische Vertriebsberatung oder Hilfen im operativen Geschäft anbieten. Hier finden Firmen kompetente Ansprechpartner, die zum Beispiel Strategieberatung suchen, ihren gesamten Vertrieb outsourcen oder ein Callcenter beauftragen möchten.

Affiliate-Marketing-Verzeichnis

Für die Nutzung von Partnerprogrammen (Affiliate-Marketing) bietet dipeo.de einen speziellen Verzeichnisdienst an. Affiliate-Marketing ist ein provisionsbasiertes Vertriebsmodell im Internet: Webmaster machen auf ihren eigenen Seiten Werbung für die Angebote des jeweiligen Partnerprogramm-Betreibers und erhalten dafür eine Vergütung, die häufig erfolgsabhängig berechnet wird. Das Besondere des Verzeichnisses von dipeo.de: Die Datenbank lässt sich gezielt nach Vergütungsart, Provisionshöhe, White-Label-Lösungen und vielen weiteren Kriterien durchsuchen.

Kostenlose Basis-Mitgliedschaft

Fast alle Kernleistungen sind bei dipeo.de völlig kostenfrei. So dürfen Interessenten beispielsweise gratis die Einträge durchsuchen und Kontakt aufnehmen. Basis-Mitglieder können sogar kostenfrei inserieren und den Vertriebsagenten nutzen. Für eine ungehinderte Kontaktaufnahme ist allerdings eine höhere der insgesamt vier Mitgliedschaftsstufen empfehlenswert. Gegen eine geringe Monatsgebühr kann man den eigenen Eintrag außerdem optisch hervorheben oder in mehreren Branchenkategorien bewerben.

Ihre Ansprechpartner bei dipeo:

Kundendienst:

Tom Weinhold

Tel.: 0911 / 377 50 265

Fax: 0911 / 377 50 299

E-Mail: info@dipeo.de

Redaktion:

Stefan Köhl

E-Mail: redaktion@dipeo.de

Projektleitung:

Magnus Gernlein

E-Mail: magnus.gernlein@dipeo.de

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Oder sind Sie als Vertreter eines Medienverlages an einer **Kooperation** interessiert?

Wir haben ein attraktives Modell für Sie vorbereitet, von dem beide Seiten profitieren können.