

# Ist Information Zufall? Mit Kaufdialog.de Zeit und Geld sparen beim Vergleich von Angeboten

Kunden und Käufer erhalten in nur drei Minuten Angebote von geprüften Unternehmen und Lieferanten auf <http://www.Kaufdialog.de>. Hier besteht vergleichsweise eine goldene Brücke, auf der sich Kunden und Anbieter treffen, um zu beiderseitiger Zufriedenheit Verträge einzugehen. Hier ist Information kein Zufall mehr, weil klar und transparent dargestellt wird, wer was bietet und der Käufer vergleichen kann, um sich für einen Anbieter zu entscheiden. Kaufdialog bietet Kunden eine kostenlose und unabhängige Beratung mit Angeboten von geprüften Lieferanten. Ein regionaler Anbieter-Vergleich filtert die günstigen Angebote heraus. Eine kostenlose Beratung vor Ort bei flexiblen Terminabsprachen bleibt ohne Kosten und ohne eine Vertragsbindung. Es bleibt die Frage offen, wie es den an Kaufdialog.de beteiligten Unternehmen gelingt, sich so zu organisieren, daß Kostenvorteile trotz Innovationskraft und Attraktivität für die Kunden durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis an die Vertragspartner weitergegeben werden können.



[www.Kaufdialog.de](http://www.Kaufdialog.de)

## Zeit und Geld sparen durch Kaufdialog.de

Sparen beim Einkauf und in der Beschaffung von Rohstoffen und Werkstoffen sind tragende Elemente eines finanziell erfolgreich operierenden Unternehmens. Das gilt für Dienstleister, Vertriebsunternehmen und ganz besonders für Hersteller. Die hervorragenden Recherchemöglichkeiten im Internet bieten schnellen und einfachen Zugang zu Kooperationspartnern und Lieferanten aller Art. Telefonisch wird verifiziert, ob Angebot und Nachfrage zusammenpassen. Beim Bestellen und Liefern ergeben sich erneut die Vorteile der modernen Infrastruktur der computergestützten Lagerhaltung und Lieferung. Die Einsparpotentiale sind erheblich, wenn durch gut organisierte Bestellwege Zeit eingespart wird. Transparent und mit klarer Geschäftsphilosophie arbeitende Unternehmen sind es gewohnt, die Besonderheiten, Schwerpunkte und die Alleinstellungsmerkmale ihrer Lieferungen und Leistungen zu kommunizieren, um zu begründen, was preiswert von billig unterscheidet. Kunden, die wissen, wofür sie bezahlen, treffen gerne bewußte Entscheidungen, die sich auch nach vielen Jahren durch hohe Qualität und Nutzungsdauer bezahlt machen. Drei Billigangebote sind teurer und zeitaufwendiger für den Kunden als ein preiswertes Angebot.

## Erfolgreiche Anbieter sind Spezialisten

Die Geschäftsführung eines erfolgreich etablierten Unternehmens kennt sich gut aus. Zum Beispiel gibt es für den Bau von Einfamilienhäusern hunderte von guten Lösungen, die alle ihre Berechtigung und ihre zufriedenen Bauherren haben. Ein Hersteller, der diversifiziert, wird scheitern, weil er für die unterschiedlichen Baukonzepte nicht die erforderliche Stückzahlen erreicht, um alle Vorteile bieten zu können, die ein Kunde erwartet. Wer sich aber aus genauer Sachkenntnis auf einen Haustyp spezialisiert, um sein Unternehmen mit Erfahrung und Innovationskraft, Preis-Leistungs-Verhältnis und Lieferfähigkeit ins Spitzenfeld aller Anbieter zu führen, der bündelt die Fähigkeiten aller seiner Mitarbeiter auf die konkrete Zielgruppe im Verbreitungsgebiet, die viel wirksamer und preisgünstiger beworben werden kann und die auch erreicht wird, weil sie direkt angesprochen wird. Wer beispielsweise Holzhaus-Angebote für gesundes Bauen mit voller Wohngesundheit sucht, findet zielgenau zu Herstellern, die ökologische Holzhäuser bauen. Das Internetportal <http://www.Kaufdialog.de> bietet daher Kunden, die wissen, was sie wollen, einen gut strukturierten Zugang zu den in Frage kommenden Anbietern.

### Unternehmensinformation

Kaufdialog ist eine Initiative der Mpromedia Webmarketing von Mark Münch für mehr Verbraucherschutz und Kostentransparenz, hohe Preis-Leistungs-Verhältnisse und Informationen über Produkteigenschaften. Der Handlungsbedarf entsteht durch Angebote mit versteckten Kosten, die in Preis und Leistung vergleichbar gemacht werden. Erst durch umfassende Transparenz ist ein vollständiger Kaufdialog möglich. Um künftige Entwicklungen abzubilden, wird über mögliche Trends informiert, die zu neuen Produkten und Dienstleistungen führen oder das Preisgefüge im Marktgeschehen verändern.

**Kaufdialog**  
Einfach besser beraten werden

### Unternehmenskontakt

Mpromedia Webmarketing  
Mark Münch  
Elkenbreder Weg 45  
32105 Bad Salzuffen  
Fon 05222 363 1102  
info at mpromedia.de  
[www.mpromedia.de](http://www.mpromedia.de)

### Pressekontakt

Diestelkamp Consulting UG  
(Haftungsbeschränkt)  
Werner Diestelkamp  
Schloßstr. 4  
32108 Bad Salzuffen  
Fon 05222 944 350  
Fax 05222 944 3513  
[www.Diestelkamp-Consulting.de](http://www.Diestelkamp-Consulting.de)  
PR at Diestelkamp-Consulting.de