



Seven skapar Skandinaviens kraftfullaste säljstyrka

Seven Nox AB avslöjar idag att man köper 2Think, en säljorganisation som är mångfalt större än den man har idag. Företaget kommer fortsättningsvis att driva sin verksamhet under namnet ThinkSeven, och man kommer kunna nå ut i Skandinavien med tiotusentals säljare.

Det är en ny strategi, konceptet 'Network Sales', som gjort att Seven rustar sig för en omfattande expansion genom köpet av säljorganisationen 2Think. 'Network Sales' är en blandning av nätverksmarknadsföringens och den traditionella försäljningens bästa sidor.

"Network Sales"-konceptet är unikt inom direktförsäljningsbranschen, eftersom det är en kundfokuserad strategi som jobbar med flera produktlinjer" säger Edward Ludbrook, strategisk rådgivare på Seven. Genom Network Sales får företaget en unik position inom sin bransch.

Genom att skifta fokus till en ny produktlinje som gör en lansering är det möjligt att skapa ett extremt högt intresse för våra produktlanseringar, både inom säljstyrkan och hos deras kunder, troligen starkare än hos någon av våra konkurrenter i branschen. Genom vår kompensationsplan kommer våra säljpartners kunna bli den bäst betalda säljstyrkan i Skandinavisk direktförsäljning.

2think är ett nytt bolag som formerades av besvikna nätverksledare som lämnat en tvivelaktig och illa skött verksamhet kallad T5PC. Anne-Brith Brustad, en av initiativtagarna till 2Think, uttalar sig om företagsköpet:

'Alla ledare av vikt i T5PC har vänt sig i avsky för hur T5PC:s förra ledning skötte sig och deras brist på yrkesprofessionalism och ansvar. Vi trodde att vi var en del av en seriös organisation och när vi upptäckte att T5PC inte tog uppgiften på allvar började vi leta efter ett företag med en långsiktig strategi, med etiskt ansvar och en professionalism. Network Sales-konceptet, utvecklat av Edward Ludbrook och Seven, är den mest spännande förändring vi sett i branschen och är övertygade om att sammanslagningen av våra organisationer kommer skapa den mest framgångsrika kunddrivna affärsmöjligheten i Skandinavien."

Den gemensamma verksamhetens framtid ser ljus ut. Med tiotusentals säljande partners kan ThinkSeven erbjuda sina hundratusentals kunder telekomtjänster (PGOne) och kosttillskott (Welltoday) – och två nya produktlinjer är redan påtänkta för framtida lansering.

ThinkSeven planerar ett antal kostnadsfria frukostseminarier för mediarepresentanter och journalister som är intresserade av utvecklingen inom direktförsäljning och nätverksmarknadsföring, vilket innebär information om vilka företag som opererar i Skandinavien och hur man skiljer legitim verksamhet från de som inte följer etiska och juridiska spelregler. Skicka e-post till information@seven.net om du är intresserad av att få mer information om dessa frukostseminarier.

PRESS RELEASE
2004-11-08



Europe's most powerful sales force

Seven Nox AB announced today, that it is buying 2think, a powerful Scandinavian sales organization. The combined businesses, called ThinkSeven, will be able to put tens of thousands of sales partners in the field.

The new strategy, called 'Network Sales', has triggered Seven's expansion as the company buys the sales organization 2Think. 'Network Sales' combines the most positive aspects of network marketing and traditional customer-based sales.

"The Network Sales concept is unique in Direct Sales, as it is a customer-based multi-product range strategy," says Edward Ludbrook, senior strategic advisor of Seven. ThinkSeven will therefore hold a unique position in the network marketing industry.

By alternating focus on different product ranges as they are launched, it is possible to create extremely high levels of product excitement, beyond those of any other company in the industry. The network marketing aspect also means ThinkSeven's leaders will be the highest-paid sales force in Scandinavia.

2think is a new company formed by disappointed network leaders of a now disgraced operation called T5PC. Anne-Brith Brustad, key network leader in 2think, comments:

'The key leaders of T5PChave been appalled by the actions of the former T5PC management, who acted irresponsibly. We all wanted to join a legitimate and professional business opportunity. The Network Sales concept developed by Edward Ludbrook at Seven is the most exciting business we have ever seen in the industry and are confident that combining our two organizations will create the most successful customer-driven business in Scandinavia.'

The combined businesses look towards a great future. With tens of thousands of sales representatives, ThinkSeven will offer their hundreds of thousands of telecoms and nutrition customers new products – the next two products are already in the pipeline for future release.

ThinkSeven is planning a series of free breakfast seminars for members of the press with an interest in the direct sales and network marketing industry, including information on what types of companies are operating in Scandinavia and how to tell legitimate businesses from those that aren't. Kindly e-mail information@seven.net to be on the recipient list for information regarding these breakfast seminars.



Europas sterkeste salgskorps

Seven Nox AB annonserte i dag at de kjøper 2think, en sterk skandinavisk salgsorganisasjon. Disse to sammenslårte selskapene, kalt ThinkSeven, er i stand til å utplassere titusener av salgspartnere i feltet.

Det er en ny strategi, konseptet "Network Sales", som har gjort at Seven nå ruster seg for en omfattende ekspansjon gjennom kjøpet av salgsorganisasjonen 2Think. Network Sales er en blanding av nettverksmarkedsføringens og det tradisjonelle salgets beste sider.

"Konseptet nettverkssalg er enestående innen direktesalg siden det er en multiproduktstrategi kontra de fleste selgerkorpsene som fokuserer på en produktlinje," sier Edward Ludbrook, senior strategisk rådgiver for Seven.

Konseptet nettverkssalg er på mange måter neste steg i utviklingen av direktesalg. ThinkSeven har en enestående posisjon i nettverksbransjen med sitt kundefokus kombinert med multiproduktstrategien.

Ved å variere fokus på forskjellige produktlinjer, etter hvert som de blir lansert, er det mulig å skape ekstremt høye forventningsnivåer om produktene, langt høyere enn hos andre selskaper i bransjen. Nettverksaspektet betyr også at ThinkSevens ledere vil være det best betalte selgerkorpset i Skandinavia.

2think er et nytt selskap, dannet av nettverksledere fra det nå så utskjelte selskapet T5PC. Anne-Brith Brustad, ledende nettverkare i 2think, uttaler:

"Topplederne i T5PC har vært sjokkert over handlemåten til den tidligere ledelsen i T5PC som har opptrådt uansvarlig. Vi ønsket alle å være med på en lovlig og profesjonell forretningsmulighet. Nettverkskonseptet som Edward Ludbrook hos Seven har utviklet, er det mest spennende konseptet vi noensinne har sett i bransjen, og vi er trygge på at det å slå sammen våre to organisasjoner vil skape det mest suksessrike, kundebaserte konseptet i Skandinavia."

Disse to organisasjonene som nå er slått sammen forventes en stor framtid. Med titusener av salgsrepresentanter vil ThinkSeven tilby sine hundretusener av telekunder og kosttilskuddskunder nye produkter – de to neste produktene er allerede på beddingen, klar for framtidig slipp.

ThinkSeven planlegger en rekke frokostseminarer for medlemmer av pressen som har interesse for bransjen direktesalg og nettverksmarkedsføring, inkludert hvilke typer selskaper som driver i Skandinavia, og hvordan man skiller de lovlige selskapene fra de som ikke er det. Vennligst send en e-post til information@seven.net for å komme med på utsendelseslisten for informasjon rundt disse frokostseminarene.