

## **Firma PMT Marketing System powstała w 1996 roku.**

Początkowo świadczyła przede wszystkim usługi merchandisingowe. Była to świadoma odpowiedź na zapotrzebowanie rynku. Rozwój sieci cash & carry, hipermarketów i supermarketów wymagał zarówno od punktów handlowych, jak i dostawców poświęcenia szczególnej uwagi miejscu, w którym istnieje szansa oddziaływania na decyzje konsumentów dotyczące zakupu, czyli półce sklepowej. Firma PMT Marketing System poprzez odpowiednio wyszkolonych Merchandiserów, zapewniała przygotowanie właściwej ekspozycji produktów Klienta. Pozytywne wyniki działań pozwoliły na dynamiczny rozwój firmy, zdobycie wielu renomowanych Klientów, a przede wszystkim wypracowanie struktury, która do dzisiaj gwarantuje wykonanie usługi na najwyższym poziomie.

Obecnie działamy i tworzymy rozwiązania, dzięki którym produkty i marki naszych Klientów są właściwie wyeksponowane i zauważone. Wiemy, że przestrzeń działalności Klienta jest nie tylko miejscem sprzedaży, ale także narzędziem komunikacji i elementem wizerunku całej sieci.

PMT Marketing System rozwinęło w znaczącym stopniu usługi o charakterze quasi-wywiadowczym. Flagowym rozwiązaniem jest przede wszystkim mystery shopper. Firma proponuje wykwalifikowaną kadrę osób na co dzień pracujących w terenie, świetnie orientujących się w handlowo-usługowej rzeczywistości. Pracując na nowoczesnych systemach raportowania i planowania dostarczamy naszym klientom dane w bardzo krótkim czasie, tak aby mogli niemal natychmiast reagować na zmienne środowisko sprzedażowe. PMT Marketing System świadczy usługę mystery shopper w bardzo różnorodnych branżach. Firma proponuje również usługi związane, takie jak mystery shopper i klasyczny audit. Łączenie usług daje często dużo więcej informacji w bardzo krótkim czasie i pozwala klientom na trafniejsze formułowanie strategii rynkowej.

Z uwagi na bardzo dynamiczny rozwój firmy, inwestycje w nowe technologie oraz poszerzenie portfela usługowego właściciel firmy zdecydowali o powstaniu nowych firm, z których każda specjalizuje się w innej dziedzinie. Wszystkie spółki skupiają się wokół wsparcia sprzedaży: od merchandisingu, promocji w miejscu sprzedaży poprzez outsourcing sił sprzedaży, inwentaryzację, rekrutację oraz projekty niestandardowych form komunikacji z rynkiem.

## **W taki sposób narodziła się grupa PMT.**

Rozległy portfel usług świadczonych przez grupę daje możliwość obsługi firm z różnych sektorów, o zróżnicowanym potencjale i wymaganiach. Dzięki specjalizacji i wyraźnej dedykacji struktury oraz wyselekcjonowanym narzędziom możemy świadczyć bardzo kompleksowe usługi, redukując koszty (również te alternatywne, wynikające z zaangażowania wielu zasobów) które powinien ponieść nasz klient.

Nie mamy wątpliwości, że skorzystanie z usług firm grupy PMT daje szansę na znaczne zaspokojenie potrzeb klienta w sferze wsparcia sprzedaży.