

Wie erfolgreich agieren Sie am Markt? Erreichen Sie die Kunden, die zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passen?

Sie haben keine Angst vor mehr Umsatz und möchten mehr Aufträge?

Gemeinsam mit uns gelingt es Ihnen, Ihre Ziele zu verwirklichen.

Wir unterstützen Sie rund um die Kommunikation zu Ihrem Kunden und verschaffen Ihnen mehr Zeit für Ihre Kernkompetenzen.

Eine genaue Planung und Durchführung sind das Fundament jeder erfolgreichen Telefonaktion. Wir beraten Sie im Vorfeld über das, was wir konkret für Sie tun können, halten Sie während des Projektes stets auf dem Laufenden und werten die Aktion abschließend Punkt für Punkt für Sie aus.

Nach einem intensiven Briefing-Gespräch, in dem Sie uns sagen, was Sie erreichen wollen, unterstützen wir Sie gerne in folgenden Bereichen:

Neukundenakquise / Terminvereinbarung

Wir bringen Sie mit Ihren Zielgruppen ins Gespräch. Unsere Mitarbeiter sind kompetent in der Ansprache, begeistert im Ton und können zuhören und argumentieren.

Branchenübergreifend telefonieren wir mit Ihren potentiellen Kunden und öffnen Ihnen die Tür, z.B. für einen qualifizierten Termin oder eine Angebotsabgabe.

Kundenrückgewinnung

Sie wollen „schlummernde“ Kontakte reaktivieren?

Niemand hat die Zeit, sich konsequent um verlorene Kunden zu kümmern.

Warum ist die Geschäftsbeziehung unterbrochen worden? Wir sprechen mit Ihren Kunden und gewinnen sie für Sie zurück. Lassen Sie dieses Kapital nicht ungenutzt liegen, schließlich gab es hier schon eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Kundenzufriedenheitsanalyse

In vielen Unternehmensbereichen ist eine Kundenzufriedenheitsanalyse aus dem täglichen Geschäft nicht mehr weg zu denken. Sie dient der Kundenbindung und ist ein strategisches Vertriebsinstrument, das Ihrem guten Namen gerecht wird.

Ihr Qualitätsstandard kann durch eine qualifizierte Auswertung der Kundenzufriedenheit in Ihrem Unternehmen erhöht werden. Hier leisten wir eine gezielte Vorarbeit und liefern Ihnen ein aussagekräftiges und qualifiziertes Ergebnis, dass Ihnen die Umsetzung erleichtert.

Mitarbeiterschulung

Telefonmarketing ist eine Wissenschaft für sich. Wie präsentiert sich Ihre Firma nach außen? Ist jeder Ihrer Mitarbeiter bei telefonischen Kontakten freundlich und kompetent? Gibt es ein Beschwerdemanagement? Eine objektive Überprüfung kann Schwachstellen aufdecken und durch eine gezielte Schulung einen gleich bleibend guten Standard schaffen.

Bedarfsermittlung

Wissen Sie eigentlich welchen genauen Bedarf Ihr Kunde hat und zu welchem Zeitpunkt dieser anfällt? Warten Sie nicht, bis Ihr Kunde sich mit einer Anfrage an Sie oder gar an ein anderes Unternehmen wenden muss. Wir ermitteln für Sie diesen Bedarf und Sie machen das Angebot zeitgenau – wir arbeiten Hand in Hand.

Organisatorisches

Im Vorfeld ist es möglich, Ihre Telefonnummer in unserer Telefonanlage einzurichten. So ist für den Kunden erkennbar, dass wir für Ihr Unternehmen telefonieren. Wenn gewünscht, kann eine E-Mailadresse passend zu Ihrem Unternehmen und Internetauftritt eingerichtet werden. Eine Kontaktaufnahme, z.B. zum Zwecke der Terminbestätigung, kann somit auch aus unserem Hause erfolgen. Alle E-Mailkontakte werden zur Kenntnisnahme an Sie weitergeleitet. Zu unseren Leistungen gehört des weiteren die Erstellung eines qualifizierten Gesprächleitfadens und das Briefing unserer Mitarbeiter.

Datenschutz wird bei uns groß geschrieben!
Die von Ihnen zur Verfügung gestellten Adressen werden vertraulich behandelt und nur für Ihre Vorgaben eingesetzt. Sämtliche Datenschutzrichtlinien werden in vollem Umfang von uns eingehalten.