

New-Profits Consulting



Fotoquelle: www.pixelio.de (Fotograf: Klicker)

Telefonisch erfolgreich akquirieren

Der Status Quo:

Telefonmarketing verknüpfen viele mit dem bekannten und oftmals gehassten Abo-, CD- oder Versicherungsverkauf. Jedoch nicht mit der Option, effektiv und erfolgreich neue Kunden zu gewinnen und verlorene Kunden zurückzugewinnen.

Das Telefon ist das einfachste Akquisitions-Instrument

Verschaffen Sie sich durch gut geführte telefonische Recherchen im B2B-Bereich den entscheidenden Wettbewerbsvorteil durch den daraus resultierenden Informationsvorsprung. Mit einer sorgfältigen Adressvorauswahl, frei und offen geführten Telefonaten sowie einer zeitnahen Nachbearbeitung bekommen Sie die Informationen, die Ihre Chancen zur Auftragsgenerierung spürbar steigern.

Die Vorteile von Telefonmarketing:

- unkomplizierte und direkte Kontaktaufnahme zu potentiellen Kunden
- zeitnahe Erkenntnisse über den vorherrschenden Bedarf
- Telefonmarketing bildet die Basis für die Übermittlung weiterer Informationen
- Sie erhalten sofortige Reaktionen auf Ihr Anliegen / Ihr Angebot
- kann über eigene Mitarbeiter realisiert werden

Was kostet Telefonmarketing?

Abhängig von Aktion, Idee und Aufwand gestalten sich die Kosten wie folgt:

Ausarbeitung einer Telefonmarketingstrategie: 249,00 Euro zzgl. MwSt.

Firmen-Workshop: 379,00 – 629,00 Euro zzgl. MwSt.

Offener Workshop: 199,00 – 279,00 Euro zzgl. MwSt.

Realisierung von Telefonmarketing: 3,00 – 10,00 Euro zzgl. MwSt. je Kontakt

Wann hat sich Telefonmarketing gerechnet?

Der Vorteil bei der Realisierung von Telefonmarketingprojekten besteht darin, dass Sie kurzfristig konkrete Ergebnisse erhalten und auf Basis dieser Daten Ihre weiteren Marketingaktivitäten ausrichten können.