



Nachhaltigkeit im Vertrieb

Nachhaltigkeit im Vertrieb

Dies sind zwei der wesentlichen Fragen, die sich Unternehmen im Bereich Vertrieb immer wieder stellen und dabei in ihrem vorhandenen Adressbestand von Kunden und Kontakten eine lukrative Lösung suchen. In der Tat ist es möglich, durch ein professionelles Telemarketing mehr aus den vorhandenen Daten herauszuholen und gezielt die richtigen Personen anzusprechen, die an aktuellen Aktionen, Produkten und Dienstleistungen Interesse haben könnten. Wer anstelle interner Lösungen das Telemarketing in professionelle, externe Hände wie die KREUZER Contact-Center GmbH gibt, wird bereits in kurzer Zeit positive Effekte im eigenen Vertrieb erkennen können.

Telemarketing und die Vorteile gegenüber internen Lösungen

Die Wichtigkeit, den Vertrieb im 21. Jahrhundert über Medien wie Telefon oder Internet voranzutreiben, ist allen Firmen und sicherlich auch Ihnen bewusst. Leider wird meist versucht, die Aufgabe nicht an ein professionelles Call-Center zu vergeben, sondern eine interne Lösung für diese Form von Vertrieb zu finden. Das hierbei nicht die gewünschten Effekte eintreten, hat mehrere Gründe. Die eigene Vertriebsabteilung sieht sich durch diese zusätzliche Aufgabe meist überfordert, der klassische und etablierte Vertrieb leidet nicht selten unter den zusätzlichen Tätigkeiten, die besser einem professionellen Call-Center zuzuordnen sind. Auch der Manpower ist für gewöhnlich nicht gegeben und explizite Neueinstellungen alleine für das Telemarketing sind ein Kostenfaktor, den viele Entscheider in Unternehmen scheuen.

Ein professionelles Telemarketing mit dem richtigen Adressbestand betreiben

Doch nicht nur am Personal scheitert ein effektiver Vertrieb über das Telemarketing, oftmals stellt sich der vorhandene Adressbestand als unzureichend oder mangelhaft gepflegt heraus. Meist fehlen relevante Informationen, um einen zielgenauen Vertrieb durchführen zu können, schnell werden so über das Telemarketing die falschen Zielgruppen angesprochen, die hierdurch ein negatives Bild vom eigenen Unternehmen erhalten. Die Aufgaben an ein professionelles Call-Center zu übergeben und auf das Know-How und die Erfahrung der KREUZER Contact-Center GmbH zu vertrauen, umfasst neben reinen Marketingaktionen auch eine umfassende Pflege des vorhandenen Adressbestands und ergänzender Informationen. Auf dieser Basis lässt sich sicherstellen, dass der Vertrieb einzelner Produkte oder Serviceleistungen exakt die Zielgruppen erreicht, für die sie auch bestimmt sind.

Mit Telemarketing den eigenen Vertrieb zukunftsfähig gestalten

Ein Call-Center für die eigenen Marketingaktionen einzusetzen, erfreut sich in den letzten beiden Jahrzehnten einer wachsenden Beliebtheit und bringt zahlreiche Vorteile mit sich. Durch die Qualifikation und Validierung des vorhandenen Adressbestands lässt sich im ersten Schritt eine umfassende Analyse des eigenen Kundenstamms durchführen, um abgestimmte Datenstämme an ein Call-Center zu übergeben. Jedes Gespräch, das von einem Call-Center aus durchgeführt wird, lässt sich exakt auf die jeweilige Marketingaktion abstimmen und folgt dabei allen professionellen Ansätzen, die uns als erfahrenem Unternehmen im Bereich Telemarketing geläufig sind. Jede Marketingaktion lässt sich dabei individuell planen und konzipieren, durch einen hochwertig gepflegten Adressbestand lassen sich über das Call-Center ausschließlich potenzielle Interessenten erreichen. Schneller als gedacht entstehen so auch für Ihr Unternehmen neue Geschäftsfelder, die sich mit den Strukturen und der Manpower des eigenen Unternehmens eigenständig kaum realisieren ließen.

Mit der KREUZER Contact-Center GmbH den Vertrieb professionalisieren

Viele Unternehmen sind bereits seit Jahrzehnten erfolgreich im Vertrieb von Produkten oder Dienstleistungen tätig und verkennen daher, wie hilfreich und gewinnbringend ein professionell aufgezogenes Telemarketing mit einem externen Dienstleister sein kann. Gerne zeigen wir Ihnen die Vorteile auf, die ein Call-Center und ein abgestimmter Marketingplan mit sich bringen können. Sämtliche unserer Projekte führen wir exakt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt durch, wobei sich der projektbezogene Festpreis ganz an Ihren Wünschen und Bedürfnissen orientiert. Überlassen Sie die nächste Werbeaktion im Bereich Telemarketing also einfach professionellen Händen und profitieren Sie schon bald von einem gesteigerten Umsatz.

Pressekontakt

KREUZER Contact-Center GmbH

Herr Ralph Kreuzer
Lindenweg 4
53125 Bonn

kreuzer.com
ralph.kreuzer@kreuzer.com

Firmenkontakt

KREUZER Contact-Center GmbH

Herr Ralph Kreuzer
Kölner Straße 251
51149 Köln

kreuzer.com
ralph.kreuzer@kreuzer.com

KREUZER Contact-Center GmbH steht mit Ralph Kreuzer für über 23 Jahre Erfahrung im Bereich Adressen, Telefonmarketing und CallCenter. Aufgabenschwerpunkt der KREUZER Contact-Center GmbH ist die medienübergreifende Kommunikation durch Telefon, E-Mail, Fax, Print, Chat, Facebook, Twitter und andere.

Ihr professioneller Partner, wenn es um die Pflege und den Ausbau Ihrer Kundenkontakte geht.

Anlage: Bild

