



So kommt Ihr B2B Mailing immer beim richtigen Entscheider an!

Qualität statt Quantität - die Zielperson als Schlüssel im Direkt Mailing.

So kommt Ihr B2B Mailing immer beim richtigen Entscheider an!

Auch zwei Jahrzehnte nach der weltweiten Ausbreitung des Internets und einer wachsenden Bedeutung des E-Commerce ist das traditionelle, postalische Mailing im modernen Dialogmarketing unverzichtbar. Gerade das Ansprechen von Geschäftspartnern und potenziellen Neukunden im B2B Bereich wird weiterhin gerne auf klassischem Wege durchgeführt. Ein seriöses Direkt Mailing für B2B Kunden geht nicht in einer Vielzahl von Werbemails unter und begünstigt die Wahrnehmung und eine direkte Reaktion der angeschriebenen Firmen. Für eine seriöse Präsentation im Dialogmarketing ist neben der Gestaltung von Anschreiben, Briefumschlag & Co. der Adressat der Schlüssel zum Erfolg.

Im B2B Dialogmarketing stets den richtigen Ansprechpartner finden

Damit das eigene Mailing wahrgenommen wird, muss dieses gerade bei der Akquisition neuer Kunden und Geschäftspartner auf dem richtigen Schreibtisch landen. Ein allgemeines Mailing an den Firmenhauptsitz dürfte kaum zu einem erfolgreichen B2B Geschäft führen, Namen potenzieller Entscheider sind im Dialogmarketing umso wesentlicher. KCC verfügt über 4,8 Millionen Firmenadressen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, die ein gezieltes Mailing ermöglichen und potenzielle Geschäftspartner direkt erreichen lassen. Bevor Sie B2B Adressen von uns erhalten, werden die genannten Ansprechpartner der ersten und zweiten Führungsebene noch einmal verifiziert. Hierdurch erhalten Sie die Sicherheit, keine falschen oder veralteten Adressen zu erhalten und erfolgreich ins Dialogmarketing mit neuen Geschäftspartnern einsteigen zu können.

Weitere Informationen für das Mailing von KCC erhalten

Auch wenn Sie ein B2B Mailing für unterschiedliche Ansprechpartner ähnlich gestalten, lohnt sich eine Individualisierung des Anschreibens je nach Adressat. Möglich wird dies nur, wenn weiterführende Informationen über das jeweilige Unternehmen vorliegen. Die Größe des Unternehmens, die Anzahl der Mitarbeiter und der Unternehmenscharakter zwischen Traditionsbetrieb und Start-Up spielt für ein abgestimmtes B2B Mailing eine wesentliche Rolle. KCC bietet zu sämtlichen B2B Adressen weiterführende Informationen zum jeweiligen Unternehmen und erleichtert die Einschätzung, mit welchen Geschäftspartnern der Einstieg ins Dialogmarketing lohnen dürfte.

Qualität statt Quantität - die Zielperson als Schlüssel im Direkt Mailing

Gerade das klassische Mailing bringt vom Umschlag bis zum professionellen Ausdruck des Anschreibens Betriebskosten mit sich, die jedes Unternehmen reduzieren möchte. Anstatt auf reine Quantität zu vertrauen und blind Hunderte von Anschreiben an ungeprüfte Unternehmensadressen zu entsenden, ist der qualitätsbezogene Weg mit einem gezielten Kontaktieren der richtigen Ansprechpartner die bessere Wahl. Faktoren für einen gelungenen und kostenoptimierten Einstieg ins Dialogmarketing sind neben der richtigen Adresse vorrangig der richtige Ansprechpartner und eine angemessene Ansprache. Diese Faktoren sinnvoll zusammenzuführen, ist mit den KCC Adressdaten für Ihr B2B Mailing sowie unseren weiterführenden Informationen besonders einfach möglich. Haben Sie gerade das richtige Produkt oder Angebot für den jeweiligen B2B Kunden zu bieten und schreiben diesen zu einem optimalen Zeitpunkt an, dürfte Ihnen ein wachsender Geschäftserfolg nicht mehr zu nehmen sein.

Den richtigen Entscheider kontaktieren - wir helfen gerne!

Wir von der KCC GmbH sind seit Jahren ein erfahrener Ansprechpartner in der Ermittlung und Aktualisierung von Kundendaten im B2B Bereich. Unser Unternehmen mit Sitz in Köln erschließt regelmäßig neue Geschäftskontakt und führt telefonisch eine Verifikation durch, ob die angegebenen Adressdaten der Ansprechpartner und Entscheider weiterhin aktuell sind. Sparen Sie also Zeit und Kosten und profitieren Sie bei Ihrem nächsten B2B Mailing von unserer Hilfe!

Pressekontakt

KCC GmbH

Herr Ralph Kreuzer
Kölner Straße 251
51149 Köln

kcc-koeln.com
ralph.kreuzer@kcc-koeln.com

Firmenkontakt

KCC GmbH

Herr Ralph Kreuzer
Kölner Straße 251
51149 Köln

kcc-koeln.com
ralph.kreuzer@kcc-koeln.com

KCC GmbH steht mit Ralph Kreuzer für über 24 Jahre Erfahrung im Bereich Telefonmarketing - CallCenter und BtoB-Adressen.

Unsere Leistungen sind auf Ihre Ziele und Bedürfnisse ausgerichtet. Wir unterstützen Sie auf allen Wegen Ihrer Telemarketing Kampagne, ob kleinere oder komplexe größere Projekte.

Eine umfassende Vertriebserfahrung aus verschiedenen Branchen ermöglicht unseren Kunden beste Ergebnisse. Wir arbeiten ausschließlich aus

unserem Firmensitz in Köln und setzen keine Home Office-Lösungen ein.

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

Anlage: Bild

