



# Fact Sheet: **Telemarketing.**

## **Unser Ansatz**

Wir haben ein ganz einfaches Motto: Wir sprechen Menschen am Telefon genauso an, wie wir angesprochen werden wollen – respektvoll, höflich und unaufdringlich.

So erreichen wir eine Gesprächsführung auf Augenhöhe und schaffen ein Gesprächsklima, in dem wir unsere Fragen stellen und Botschaften transportieren können.

## **Der entscheidende Faktor**

Die ersten Sekunden eines Telefonats sind essenziell. Denn in dieser kurzen Zeitspanne entscheidet der Zielkontakt, ob er das Gespräch weiterführen will oder nicht.

Nur wer in diesem kurzen Moment Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit vermittelt, kann diese Hürde überwinden.

Deshalb hat das Thema Mitarbeiter/Innen für uns höchste Priorität:

- Sorgfältige Auswahl mit hohen Anforderungen an Ausbildung (bevorzugt Studium) und Berufserfahrung
- Augenmerk auf kommunikative Stärke und Empathie, damit Gespräche situativ und nicht nach starren Vorgaben geführt werden können
- Feste Zuordnung der Mitarbeiter/Innen zu Kunden und Projekten, wodurch die Expertise zum jeweiligen Thema und die Beziehung zu Ihrem In-House-Team kontinuierlich ausgebaut wird

## **Einsatzgebiete**

### ***Lead Generierung***

- Qualifizierung vorhandener Adressen und Ansprechpartner
- Identifizierung der Entscheider und Herstellung des Kontakts
- Bedarfsanalyse im kontaktierten Unternehmen
- Schaffung von Awareness für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung
- Aufbau einer Lead-Pipeline mit Terminen bei relevanten Entscheidern

### ***Firmen Profiling***

- Skizzierung des Firmenaufbaus, Historie, Beteiligungen, Geschäftszahlen etc.
- Identifizierung der relevanten Fachabteilungen und der jeweiligen Entscheider
- Erfassung der Kontaktinformationen und Gesprächsnotizen
- Übersichtliche Darstellung der Hierarchie-Strukturen



### ***Telefonischer Event Support***

- Nachtelefonieren von Einladungen und Mailings
- Schaffung von Awareness und Bewerben von Veranstaltungen
- Nachsendung von Einladungen mit telefonischer Nachverfolgung

### **Value Added Services – Was heißt das für Sie?**

Wir sehen unsere Hauptaufgabe im Telemarketing in der Unterstützung Ihres Vertriebs. Gerade der Aufbau und die laufende Bestückung einer belastbaren Lead-Pipeline ist sehr arbeits- und zeitintensiv. Eine Aufgabe, die im Tagesgeschäft schnell zu kurz kommen kann.

Mit unserem Einsatz sichern Sie sich:

#### ***Fokus***

- Konzentriertes Telefonieren, 8 Stunden pro Tag
- Augenmerk klar auf Lead-Generierung für die Pipeline Ihres Sales-Teams
- Identifikation der richtigen Ansprechpartner
- Dialog auf allen notwendigen Ebenen → Abteilungsleitung, Bereichsleitung, C-Level
- Schaffung von Awareness für Ihr Unternehmen, Ihre Produkte und Dienstleistungen

#### ***Kontinuität***

- Aufbau und Pflege der Datenbank → kontinuierlicher Kontakt mit der Zielgruppe und permanentes Update der Datenbasis für Ihren Vertrieb
- Nachbearbeitung und Wiedervorlagen im Anschluss an den Erstkontakt
- "Lead-Nurturing" und Begleitung eines Kontaktes bis zur nötigen Reife und Übergabe an Ihr Sales-Team

#### ***Synergie***

- Enge Zusammenarbeit mit Ihrem Vertriebsteam, kontinuierliche Abstimmung der Vorgehensweise und der nächsten Schritte
- Nutzung der Kontakte auch für andere Bereiche wie Marketing z. B. für Mailings, Events und Incentives
- Informationen über Erfahrungen in anderen Vertikalmärkten und mit verschiedenen Ansprechpartnern

**Mit Telemarketing nutzen Sie eine höchst effektive Maßnahme für den nachhaltigen Erfolg Ihres Vertriebs – lassen Sie uns darüber reden.**