

Telesales

Dialogmarketing als Instrument für nachhaltige Vertriebsserfolge

Idee

Wir bringen Ihr Unternehmen näher an Ihre Kunden: serviceorientiert, zielgerichtet, erfolgreich. Professionell betriebenes Dialogmarketing im B2C-respektive B2B-Bereich ist das mit Abstand effizienteste Instrument, um aussergewöhnliche Vertriebsserfolge zu generieren. Mit keinem anderen Vertriebsinstrument kann so gezielt und direkt auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden eingegangen werden wie mit dem persönlichen Dialog.

Ziel

- Neugewinnung: zur Gewinnung neuer Kunden
- Kündigungsrückgewinnung: zur Erhaltung von ehemaligen Kunden
- Up- / Cross-Selling / Umwandlung: zur Erzeugung von Mehrwert

Vorteile

Sie profitieren von einem erstklassigen Kosten-/Nutzen-Verhältnis:

- höhere Response-Quoten
- grosse Sprachkompetenz (D/F/E/I)
- flexible Software
- professionelle Gesprächsführung
- B2B und B2C-Hotlines und Dienstleistungen
- partnerschaftliche Zusammenarbeit

Leistungen

«Am Anfang jeder gelungenen Beziehung steht der Mensch.»
Wir gestalten mit Ihnen die notwendigen Aktivitäten. Hoher Service-Level und langjährige Erfahrung sind unsere Pluspunkte für Kunden-Neugewinnung und -Rückgewinnung.

Unsere geschulten Agenten mit viel Feingefühl

- gewinnen für Sie neue Kunden
- gewinnen inaktive Kunden wieder zurück
- wandeln ein Angebot um
- erzielen Up-/Cross-Sellings

• Terminvereinbarung

Wir vereinbaren für Ihren Aussendienst den nächsten Termin mit Ihrem potenziellen Kunden oder Ihrer Stammkundschaft. Sparen Sie Zeit und lassen Sie die Profis den Erstkontakt gestalten: von der Call-Planung, über die Roadmap bis zur Bestätigung des Termins.

• Welcome Calls

Begrüssen Sie nach einem Kauf Ihren Neukunden und vergewissern Sie sich, dass er mit dem Produkt zufrieden ist. Zudem erhalten Sie die Möglichkeit, Zusatzprodukte anzubieten – ein fließender Übergang zum aktiven Up-/Cross-Selling.

• Up-/Cross-Selling

Jeder Kundenkontakt bietet die Chance, Mehrwert zu generieren. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, wie Sie dem Kunden ein spezielles Angebot offerieren oder Ihre Angebotspalette den Kundenbedürfnissen anpassen können. Im Fokus stehen die Kundenbindung und die Serviceleistung für Ihren zufriedenen Kunden.

Konditionen

- Nettokontakt/Provision
- Massgeschneiderte Preise je Aktivität

Datenschutz

Wir versichern, den Datenbestand ausschliesslich zum vertraglich vereinbarten Zweck zu nutzen. Auf Wunsch zeichnen wir hierzu gegenseitig einen Vertrag.

Tätigkeitsfeld

- Outbound-Aktivitäten
- Neukunden- / Kundenrückgewinnung / Umwandlung
- Terminvereinbarungen
- Welcome-Calls
- Up- / Cross-Selling
- Datenaktualisierung
- Hotline-Services inkl. Produkte-Verkäufe (B2B / B2C)
- Marktbeobachtungen und -befragungen
- Nachfassaktionen von Mailings
- Generierung von Sales Leads
- Softinkasso & Mahnwesen

Weitere Informationen

Fragen oder Anregungen? Wir sind gerne für Sie da:

MDS Media Data Services AG
Marcel Bachmann
Leiter Verkauf
Telefon +41 (0)41 329 22 54
bachmann@mds-media.ch
www.mds-media.ch