

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesteerei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. **Vertrieb.**
Wir **machen** das.

VERTRIEB

Telemarketing, Telefonakquise und Leadgenerierung



IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie kennen das auch? Die in diesem Jahr zu erreichenden Vertriebsziele sind überaus sportlich. Was Sie benötigen ist eine prall gefüllte Pipeline mit möglichst vielen Akquiseterminen bei potenziellen Kunden. Richtig gute Leads und Opportunities. Fette Beute eben. Und das möglichst schnell. Aber was tun?

Auch im Zeichen der Digitalisierung hilft hier gezieltes Telemarketing und Kaltakquise. Sei es, um über die B2B-Telefonakquise persönliche Terminvereinbarungen bei Ihren Zielkunden zu machen. Oder um z.B. ein Mailing nach zu telefonieren oder Teilnehmer für ein Event zu generieren. Aber wenn dann der Griff zum Telefon erfolgen soll, stellt sich oftmals Demotivation und Frustration ein. Zudem sprechen Vertriebskosten und -zeit dagegen, die Vorarbeit auf den Außendienst abzuwälzen. Lassen Sie doch einfach Profis für sich arbeiten. Wir machen das.

UNSERE LÖSUNG

- » Kick-Off-Workshop: Klärung der Zielsetzungen, Zielgruppendefinition, Definition der zu adressierenden Produkte und Dienstleistungen, Freilegen der Produktvorteile, Nutzenargumentation und Anreizverstärker
- » Entwicklung und Abstimmung des Telefonie-Leitfadens
- » Adressrecherche und Adresseinkauf
- » Briefing und Schulung der Telemarketing Mitarbeiter
- » Versand von E-Mails, Termineinladungen und Infomaterial
- » Wöchentliche Reportings
- » Regelmäßige Feedbackgespräche

IHR NUTZEN

- » Qualifizierte Vor-Ort-Termine bei Ihren anvisierten Zielkunden durch professionelle Telemarketing Mitarbeiter
- » Systematisches und schnelles Auffüllen Ihrer Vertriebspipeline mit Akquiseterminen
- » Zeit- und Kostenersparnis in Ihrer Vertriebsmannschaft
- » Geringes und kalkulierbares Risiko durch Terminvereinbarungen auf Erfolgsbasis: Sie zahlen nur, wenn es zu einer Terminvereinbarung kommt
- » Keine Mindestabnahmemengen, Mindestlaufzeiten oder Kündigungsfristen
- » Entgangener „Schmerz“ des Selbsttelefonierens