

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 Schöngesterei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



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

## VERTRIEB

Vertriebsoutsourcing: Kosten- und Effektivitätsvorteile bei mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft

### IHRE HERAUSFORDERUNG

Immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen lagern ihren Vertrieb dauerhaft oder temporär an externe Dienstleister aus. Grund: Kosteneinsparungen, höhere vertriebliche Effektivität und Konzentration auf das Kerngeschäft. Denn: Die Gehälter im Vertrieb sind sehr hoch. Die vertriebliche Kompetenz und Motivation aber manchmal äußerst gering. Das kann Sie teuer zu stehen kommen. Oder aber Ihre Vertriebskapazitäten sind in Relation zur Kundenzahl zu gering. Für weiteres Umsatzwachstum benötigen Sie mehr Vertriebsmitarbeiter, finden aber keine, bekommen sie nicht bewilligt oder möchten einfach nicht mehr einstellen. Oder aber Ihnen fehlen die Ressourcen für die Vertriebsunterstützung durch ein Inside Sales Team. Dann setzen Sie doch einfach auf echte Vertriebsprofis. Vertrauen Sie uns. Wir machen das.

### UNSERE LÖSUNG

- » Gemeinsame Definition Ihrer maßgeschneiderten Vertriebsziele, Vertriebskonzepte und Vertriebsstrategie
- » Definition effektiver Vertriebskanäle und Vertriebsmaßnahmen
- » Beschaffung und Qualifizierung von Adressmaterial
- » Leadgenerierung und Terminvereinbarungen durch Telefonakquise und / oder effektive Inbound Marketing Sales Funnels
- » Training und Coaching Ihrer internen Vertriebsmitarbeiter und Außendienstmitarbeiter
- » Wahrnehmung von Telefonterminen, Websessions oder persönlicher Vertriebstermine durch unsere Vertriebsmitarbeiter
- » Vertriebscontrolling, Tracking und Reporting aller Ergebnisse

### IHR MEHRWERT

- » Ergänzung und Entlastung Ihres eigenen Vertriebs oder vollständige Auslagerung Ihres Vertriebs
- » Flexible Anpassung vertrieblicher Kapazitäten, ohne eigene Overheadkosten aufzubauen
- » Mehr Zeit für Ihre wichtigsten A-Kunden bei Steigerung von Umsatz und ROI
- » Deutliche Einsparung von Personalkosten (z.B. Krankheit, Urlaub, Feiertage, Fortbildung), denn Sie zahlen ausschließlich für erbrachte Leistungen
- » Verringerung personalbedingter Risiken (z.B. Einstellung inkompetenter Mitarbeiter, Unkündbarkeit oder Freistellung von Mitarbeitern)
- » Keine Vergeudung von Vertriebsbudgets durch Herumexperimentieren und das Setzen auf wirkungslose Maßnahmen
- » Möglichkeit der Nutzung echter Vertriebsexperten mit hoher Verkaufsmotivation
- » Mehr Zeit für die Fokussierung auf Ihr Kerngeschäft