

keydirect

Telemarketing – Outsourcing von Marketing-Prozessen

Wie kann Telemarketing die Wirkung von Vertriebs- oder Marketingkonzepten steigern?

Mit unserem hochwertigen Business-to-Business-Telefonservice keydirect unterstützen wir Ihre individuellen Vertriebs- und Unternehmensziele wie z.B. die Gewinnung neuer Kunden oder die Nachbereitung von Messen. Je nach Ausgangssituation und Bedarf übernehmen wir für Sie die Planung und operative Umsetzung Ihrer Vertriebsaktivitäten, um neue Kundengruppen zu erreichen oder neue Angebote bekannt zu machen. Auf Wunsch installieren wir ein lizenzkostenfreies und internetbasiertes CRM-System für das Reporting und die nahtlose Übernahme der Kontakte in Ihre Vertriebsarbeit.



Adressqualifizierung

Wir überprüfen und komplettieren Ihre Adressbestände oder beschaffen neue Adressen, damit die Vertriebsmitarbeiter die Zeit für das eigentliche Gespräch mit den Interessenten verwenden können.

- Adressselektion und Adressbeschaffung
- Bezugspersonen ermitteln
- Bedarfe analysieren
- Datenbanken aktualisieren

Kundenbetreuung

Wir nehmen mit neuen Offerten Kontakt zu Ihren Kunden auf, oder reaktivieren Kunden die seit langer Zeit nichts mehr bei Ihnen bestellt haben, ermitteln den Grund und überprüfen gleichzeitig die Kontaktdaten.

- Analyse der Kundenzufriedenheit
- Reaktivieren von Kunden
- Neuheiten und Aktionen vorstellen
- Terminierung von Außendienstbesuchen
- Mailings, Offerten nachfassen

Neukundengewinnung

Wir rufen in Ihrem Namen potenzielle Interessenten für Ihr Produkt oder Dienstleistung an und entwickeln einen fachlichen Dialog. Bei Interesse versenden wir Informationsunterlagen oder Warenproben, vereinbaren einen Besuchstermin oder nehmen Bestellungen an.

- Bedarfsabklärungen, Kundenkontakte vermitteln
- Versenden von Informationsunterlagen
- Terminierung Kundenbesuche
- Versenden von Warenproben
- Mailings und Offerten nachfassen

Support für Veranstaltungen und Messen

Sie planen einen Event, eine Messe, eine Hausmesse zur Produktpräsentation oder möchten zum Firmenjubiläum einladen. Steigern Sie die Wirkung von schriftlichen Einladungen durch den persönlichen telefonischen Kontakt.

Die Auswertung und der weiterführende Vertriebsdialog nach der Messe kommt häufig zu kurz. Damit sich der Aufwand für die Messe auszahlt, setzen wir uns systematisch mit den auf der Messe gewonnen Kontakten in Verbindung und führen den Dialog zur nächsten Ebene.

- persönliche Einladung zu Messen oder Tagungen
- Terminierung Ihrer Messebesucher
- Analyse der Messekontakte
- Zusendung von Informationsmaterial
- Bedarfsanalyse und Terminvereinbarung

Was bietet keydirect?

Glaubwürdigkeit und Qualität

Unsere Telemarketing-Mitarbeiter sind Profis im Aufbau eines inhaltlichen Dialogs und können zuhören. Unsere Briefings und Gesprächstrainings sind immer unter Mitwirkung des Auftraggebers kundenindividuell aufgebaut, so dass die Mitarbeiter den Dialog aus einer Position des Wissens über Produkt oder Dienstleistung heraus steuern können.

Transparenz mit CRM-System

Ihr Vertrieb erhält tagesaktuelle Reports zu den kontaktierten Adressdatensätzen und kann diese Informationen nahtlos in den weiteren Vertriebsdialog integrieren. Hierzu richten wir auf Wunsch ein webserverbasiertes und lizenzfreies CRM-System ein, das Sie natürlich auch für andere Kampagnen nutzen können.

Outsourcing von Marketing-Prozessen und Kampagnensteuerung

Sie können das Telemarketing natürlich als einzelne Leistung beauftragen. Aber wir möchten Ihnen gerne mehr bieten, weil wir wissen, dass Vertriebsaktionen und Events aus vielen einzelnen Leistungen bestehen. Und damit Ihre Botschaft glaubwürdig und authentisch



beim Empfänger ankommt, bietet keybits viele ergänzende Leistungen neben dem Telemarketing aus einer Hand an: Von der Gestaltung, Herstellung und dem personalisiertem Versand von Drucksachen, CD-ROM, Internetauftritt, Radiospots bis hin zum Messebau können wir fast alles in House herstellen – und dabei hat immer ein Projektmanager den Überblick, so dass nichts dem Zufall überlassen bleibt.

Wie gehen wir vor?

Eingehende Analyse

- Des Unternehmens des Auftraggebers
- Des Marktes und der Zielgruppen
- Der Produkte oder Dienstleistungen

Entwicklung einer Telemarketing-Strategie

- Bestimmung von Zielgruppen
- Formulierung der Argumente
- Aufbau eines flexiblen Gesprächsleitfadens
- Test und Anpassung der Gesprächsführung zusammen mit unserem Auftraggeber

Einrichtung der Datenbank oder des CRM-Systems

- Serverseitige Installation
- Adressbeschaffung und Datenimport
- Einweisung der Vertriebsmitarbeiter in das CRM-System

Feinabstimmung

- Test mit ca. 30 Adressdatensätzen
- Supervision und Optimierung

Welche Kosten entstehen?

Adressbeschaffung

Kosten für Adressauswahl und Beschaffung durch keybits bei Adressverlagen. Auftraggeber können natürlich auch eigene Adressdatensätze liefern.

Initialaufwand

Kosten für Installation des CRM-System, Datenimport und Entwicklung der Telemarketing-Strategie mit Argumentation und Gesprächsskript.

Telemarketing

Modell A: Erfolgsabhängige Vergütung

Pauschale je Terminvereinbarung, Informationsversand oder Bestellannahme

Modell B: Aufwandsabhängige Vergütung

Pauschale für die Bearbeitung eines Datensatzes oder je Anruf

Modell C: Mischkalkulation

Pauschale je Datensatz und je Erfolgsfall

Welches Abrechnungsmodell wir Ihnen anbieten können, ermitteln wir je nach Auftrag anhand unserer bisherigen Erfahrungen.

