

Topthemen in diesem Newsletter



Vertriebsunterstützung
intern



Vertriebsunterstützung
extern



Kundenzufriedenheitsbefragungen/
Bedarfsermittlung

Vertriebsunterstützung intern



Die systematische Kontaktierung Ihrer Kunden ist heute ein wichtiger Bestandteil einer CRM-Strategie. Die vertriebsorientierte Ausrichtung Ihres Innendienstes ist somit ein „MUSS“ in jeder Unternehmensstrategie. Der Innendienst muss sowohl eingehende Telefonate bedienen aber auch aktiv den Kunden ansprechen können.

- Wir unterstützen Sie dabei Ihre internen Vertriebsstrukturen zu restrukturieren und ein Umdenken Ihrer Mitarbeiter im Innendienst anzuregen.
- Kurz gesagt, wir machen Ihren Innendienst fit für die Gewinnung neuer Kunden und der aktiven Unterstützung Ihres Außendienstes.

Vertriebsunterstützung extern



Wer auf Dauer bestehen, höhere Ziele erreichen und seine Marktchancen optimal nutzen will, kann auf ein systematisches Vorgehen bei der Identifikation und Ansprache von Neukunden nicht verzichten. Intern fehlen dafür aber oft die Ressourcen und Erfahrungen. Als externer Partner unterstützen wir Sie projektbezogen, punktgenau und klar kalkuliert.

- Wir übernehmen alle Aufgaben in der Presales-Phase bis zu dem Punkt, an dem die Fachkompetenz des Vertriebs unerlässlich ist. So kann sich ihr Vertriebsmitarbeiter auf seine Kernaufgabe konzentrieren. Er verliert keine Zeit mit der Kaltakquise, die andere ebenfalls, und oft besser und routinierter, erledigen können.
- Das Ergebnis unserer Arbeit sind informationsreiche Leads, für die erfolgreiche Weiterverfolgung durch Ihren Vertrieb.
- Wir übernehmen die Beschaffung geeigneter Adressen, finden die zuständigen Ansprechpartner, präsentieren Ihre Leistungen und ermitteln Bedarf und Gesprächsbereitschaft.
- Das Ergebnis dieses Prozesses sind erfolversprechende Kontakte und eine kampagnenfähige Datenbank.
- Gern übernehmen wir auch die Terminierung und Routenplanung für Ihren Außendienst.

Kundenzufriedenheitsbefragungen und Bedarfsermittlung



Die Bedürfnisse seiner Kunden zu kennen, ist eine unerlässliche Bedingung für dauerhaften Erfolg. Wissen Sie wie ihr Kunde Sie wahrnimmt? Oder ob er rundherum mit Ihrem Unternehmen und Ihrem Mitarbeitenden zufrieden ist? Kennen Sie die genauen Bedarfe Ihrer Kunden? Wissen Sie, wann ihr Kunde eine Wiederbeschaffung plant?

- Im Falle der Bedarfsermittlung erfragen wir alle relevanten Daten Ihrer Kunden und bereiten für Sie die Angebotsabgabe vor oder terminieren einen Kundenbesuch durch Ihren Vertriebsmitarbeiter.
- So erfahren Sie, neben den Beständen Ihrer Kunden, auch relevante Beschaffungskriterien.
- Die erhobenen Daten aus den Zufriedenheitsbefragung werden schriftlich sowie grafisch ausgewertet. Die Ergebnisse werden analysiert und ermöglichen die Erstellung eines Maßnahmenplanes.
- Diese präsentieren wir Ihnen vor Ort, mithilfe von PPT und Exposé.