

„Interaktive multimediale Marketing-Services“

Marketing-Kommunikation auf mehreren Kanälen aus einer Hand bringt Erfolg!

Marktbearbeitungsinstrumente

wie der persönliche Verkauf durch den Aussendienst, Mailings per Brief, Fax und E-mail, SMS-Versand auf Natels, Web-Präsenz und Absatzpartner wird von beinahe allen Unternehmen genutzt. In vielen Fällen entsprechen die Umsätze der einzelnen Kanäle bei weitem nicht den Erwartungen resp. Zielen. Oft fehlt auch die Transparenz, um den Erfolg der einzelnen Kanäle konkret zu messen. Die benötigten Kundeninformationen wie z.B. Kundenwert, Cross-Selling-Möglichkeiten, Gesamtbedarf, pendente Reklamationen stehen nicht zur Verfügung. Mit unseren Kampagnen erhalten Sie den gewünschten Response!

Absatzkanäle vermehren sich wie Unkraut!

Es gibt kaum ein Unternehmen, welches mit einem einzigen Kanal auskommt, um seine Produkte und Leistungen zu vermarkten. Adressqualifizierung, Zielpersonen finden, Bedarfsermittlung, Terminvereinbarung sind Aufgaben, für die der Aussendienst zu wenig Zeit hat und auch zu wertvoll ist. Der Aussendienst soll seine Zeit zum grössten Teil bei potentiellen und bestehenden Kunden verbringen. Nur so kann der Aussendienst profitabel eingesetzt werden. Wir bringen Ihre Verkäufer und Leistungen zu Ihren Kunden!

Marketing-Budgets

Jeweils zum Jahresende werden die neuen Budgets erarbeitet. Als erstes werden die Umsätze festgelegt und die Kosten budgetiert. Die Konzeption wird gegenüber den Vorjahren etwas verfeinert und eventuell gar erweitert. Die Absatzkanäle werden jedoch höchst selten durchleuchtet, obwohl die Bedürfnisse der Kunden sich laufend verändern. Mailings werden mit nicht aktuellen Datenbanken durchgeführt. Der Aussendienst bleibt ins seinen ausgetrampelten Wegen, der Innendienst hat nicht alle Kundeninformationen und die Werbung läuft wie gewohnt ab.

Wir bieten Ihnen vernetzte Kompetenz und Kapazität für ein effektives Marketing!

Wo gehen die Kunden hin?

Bevor ein Verkauf stattfindet, informieren wir uns über die verschiedensten Kanäle. Wir besuchen Messen und Veranstaltungen, surfen im Internet, beschaffen uns Prospekte, lassen uns vom Aussendienst beraten, erhalten Offerten und kaufen dann dort, wo wir ein gutes Gefühl haben. Viele Aussendienstmitarbeiter nennen sich Berater. Leben kann ein Unternehmen jedoch nur vom Verkauf. Diverse Kanäle ergeben unterschiedliche Informationen über das gleiche Produkt. Bei so vielen Unstimmigkeiten steigt die Unsicherheit und das Gefühl lässt sich nicht mehr herstellen.

Mehr Absatzkanäle gleich mehr Umsatz?

Jeder zusätzliche Absatzkanal erzeugt mit Bestimmtheit mehr Kosten. Diese Erfahrung machten alle, die sich neu im Internet präsentierten. Der realisierte Umsatz über diesen Kanal lässt bei vielen Unternehmen noch lange zu wünschen übrig. Besinnen wir uns also auf den Punkt, wo wann was wem zu welchem Preis verkauft werden kann, und dies zu welchen Kosten. Weniger ist auch im Verkauf oft mehr. Unser inter-aktives multimediales Marketing bietet noch mehr!

Reduktion der Absatzkosten

Die effektiven Vertriebskosten betragen –je nach Branche- zwischen 10% und 50% an den Gesamtkosten eines Unternehmens. Es lohnt sich zu analysieren, über welche Kanäle welche Bestellungen realisiert werden konnten und zu welchen Kosten. Ist der Besuch des Aussendienstes zweckmässig? Wäre ein Telefongespräch sinnvoll? Bringen die vielen Mailings die gewünschten Resultate? Sind die Absatzmittler erfolgreich? Den benötigten Response beschaffen wir Ihnen!

Doch noch ein neuer Absatzkanal?

Wie allgemein bekannt ist, sind die Kosten für den Aussendienst beachtlich. Für einen Besuch bei einem Kunden muss, je nach Branche mit einem Betrag von 150.-- bis 300.-- Fr. gerechnet werden. Je nach Person erhält das Unternehmen dafür mehr oder weniger Informationen und das Gleiche gilt für den realisierten Umsatz. Vorurteile der Verkäufer über Produkte, Kunden, Mitbewerber, Preise, Marketing etc. sind weitere Hürden für den Verkaufserfolg. Die Kapazität eines Aussendienstmitarbeiters beträgt zwischen 4 und 8 Kundenbesuche pro Reisetag.

Telemarketing

ermöglicht rund und bis 15- Mal mehr Kundenkontakte mit einem Zehntel der Kosten. Kombiniert mit anderen Verkaufsförderungsmassnahmen kann also mit geringeren Kosten mehr Umsatz und zufriedene Kunden gewonnen werden. Nutzen auch Sie unsere Kapazität und Kompetenz!

Neue Wege zum Erfolg

Zuviel (technisches) Wissen und Produktkenntnisse können im Verkauf hinderlich sein. Eine effiziente und effektive Kommunikation lässt sich nicht auf technische Details ein. Technik beweist – Gefühle verkaufen. Sind viele Informationen in kurzer Zeit zu beschaffen, ist eine vielseitige Agentur sicher eine gute Lösung. Vorausgesetzt, das notwendige Know-how, die Kapazität und die kompetenten Mitarbeiter sind vorhanden. Nutzen Sie die interaktive multimediale Kommunikation von der seitz Telemarketing. Verschaffen Sie sich einen Vorsprung im Wettbewerb. Kontaktieren Sie uns noch heute und vereinbaren Sie einen Termin für ein interessantes, kostenloses Gespräch.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.seitz-Telemarketing.ch