

„neue Marketing-Strategie“

Wie kann das wirkungsvolle Telemarketing-Instrument in den bestehenden Verkauf integriert werden?

Verkaufsorganisation

Der Unternehmensleitung geht es darum, neue Kunden und Interessenten zu gewinnen und die Stammkunden bei Laune zu halten. Von Interesse ist die schnelle Markteinführung neuer Produkte und Leistungen. Es geht darum, den Verkauf optimal zu unterstützen und zu steuern. Es geht auch darum, die notwendigen Informationen im Markt effizient zu beschaffen. Der Nutzen einer informativen Adressdatenbank zeigt sich in der zielgruppen-gerechten und korrekten Ansprache bei der Direktwerbung.

Rentabilität

Dem Marketing-Profi geht es darum, den Marketing-Mix optimal und kostengünstig zu ergänzen und effektiv einzusetzen. Er will sein Unternehmen auf die sich ständig wechselnden Situationen im Markt einstellen. Er trägt nachhaltig an der Steigerung der Rentabilität des Betriebes bei.

Kunden

Der Kunde sortiert alles gnadenlos aus, was nicht entweder einen starken Preisanreiz oder einen starken Unterscheidungswert bietet. Trotz Hightech wird das Internet die bisherigen Verkaufsformen nicht ablösen, sondern ergänzen.

Je technokratischer das Lebensumfeld wird, desto mehr werden Bedürfnisse wie Aufmerksamkeit, Zuwendung, Wärme, Nähe und Unkompliziertheit verlangt. Wenn bei einem Produkt der Preis das einzige Kaufargument ist, darf ein kleiner Anbieter nicht mehr mitmachen. Er wird von den Grossen erdrückt. Leistung, Kundenbeziehung und Servicequalität werden auch in Zukunft die entscheidenden Erfolgskriterien sein. Mit Telemarketing ist Ihr Unternehmen näher beim Kunden. Der Dialog schafft und erhält Beziehungen und ist ein solides Fundament für den persönlichen Informationsaustausch. Für komplexe Gespräche ist Ihr Aussendienst vor Ort nach wie vor die effektivste Lösung.

Umsetzung

Wie in vielen Bereichen der Wirtschaft, werden Serviceleistungen von Dienstleistungsfirmen kompetent ausgeführt. Für strategische und operative Veränderungen braucht es einen erfahrenen Partner, dem Sie vertrauen können. Einen Partner der ganzheitlich denkt, betriebswirtschaftlich kompetent ist und nicht nur Telefonstunden verkauft. Einen Partner, der sich im Verkauf und im Markt auskennt.

Zuverlässigkeit und flexible Verkaufskapazität kann Ihnen seitz Telemarketing exakt nach Ihrem Bedarf verfügbar machen. Ihrem Verkauf werden die Türen zu Interessenten und Kunden Ihrer Leistungen geöffnet. Ihre Verkäufer können die Kompetenz ohne Umweg, ohne zusätzlichen Aufwand für die Suche potentieller Ansprechpartner, Vorabklärungen, Telefonate, Vorurteile und andere Hürden beim Kunden einbringen.

Chance

seitz Telemarketing heisst konsequente Kundenorientierung! Erkennen auch Sie die Erfolgchance des zielgerichteten Kundendialogs und integrieren Sie das Telemarketing in ihr Marketingkonzept.

Erfahrung

Zur erfolgreichen Umsetzung von diversen Telemarketingaktionen sind unsere fundierte Direktmarketingkenntnisse, unsere entsprechende Infrastruktur und unser erfahrenes und motiviertes Personal Ihr Vorteil.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.seitz-Telemarketing.ch