

## Akquise trotz Krise - Vorsprung aktiv nutzen



### Jetzt die Weichen auf Neukunden stellen

Die Nervosität ist immer noch hoch und in den meisten Unternehmen deutlich zu spüren: „Was bringt es, jetzt auf vertriebliche Aktivitäten zu setzen, wenn ich nicht weiß, wohin die Reise geht?“

Wer so denkt, hat das Nachsehen. Gerade jetzt ist es besonders wichtig, mit Telefonmarketing den **Vertriebstrichter** durch Kaltakquise stets mit neuen potenziellen Kunden zu füllen, um dem Wettbewerb voraus zu sein.

Gegen den Strom zu schwimmen, nicht länger abzuwarten, mit gezieltem Telemarketing zur **Lead-generierung** und Neukundengewinnung Potenziale zu ermitteln, qualifizierte Gespräche zu führen und Produkte oder Dienstleistungen online zu präsentieren, zahlt sich jetzt besonders aus.

### Ihr Nutzen

- Umsatzsteigerung durch kontinuierliche Neukundengewinnung
- Wettbewerbsvorteile durch qualifizierte Leads
- Zeitersparnis durch systematische Zielkundenansprache
- Zukunftssicherung Ihres Unternehmens
- Hohe Zufriedenheit Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch professionelle Terminierung



### Mit Telemarketing Vorsprung aktiv nutzen

Auch weiterhin sind in vielen Unternehmen Besuche und Vororttermine nicht erwünscht und werden von der Unternehmensleitung untersagt.

Gerade deshalb ist Telemarketing eine wichtige **Vertriebsstrategie** zur Neukundengewinnung. Die qualifizierte und professionelle Ansprache durch eine externe **Telemarketing-Agentur** sorgt für einen kontinuierlichen Aufbau qualifizierter Leads. Im Anschluss übernimmt die externe Telemarketing-Agentur auch die Terminierung.

Somit werden Kapazitäten frei, sich um vertriebliche Abläufe und Bestandskunden zu kümmern.



**Dialogmarketing** ist eine, im Vergleich zu Personalkosten interner Mitarbeiter, kostengünstige Vertriebs- und Marketingmaßnahme, um kompetent und nachhaltig qualifizierte Leads und gewinnbringende **Verkaufschancen** für Unternehmen zu generieren.

Der ROI ist oft schon mit einem gezielten Sales-Ready Lead erreicht und Grundstein für eine langfristige Zusammenarbeit mit einer Telemarketing-Agentur.

Bildquelle: Pexels, Dialog Telemarketing