

## Business Case: DTM-Kampagnenlauf®



## Vertriebsunterstützung in der Türkei: Ansprache von potenziellen Vertriebspartnern für einen weltweit agierenden Hersteller in der Klima- und Heiztechnik

### Vorgaben des Unternehmens/ Ausgangssituation

Ein Hersteller von Klima- und Heiztechnik will im Rahmen seiner Expansionsstrategie neue Märkte erschließen. Vorab durchgeführte Marktpotenzialanalysen brachten das Ergebnis, dass die Türkei ein hohes Absatzpotenzial besaß. Passend zu bestehenden Vertriebsorganisationen auf bereits etablierten Märkten in anderen Ländern, bedurfte es neuer Vertriebspartner vor Ort. Dialog Telemarketing sollte das Unternehmen mit seiner Expertise im Telemarketing-Outbound unterstützen.

### Ansatz und Vorgehen der Dialog Telemarketing

Dialog Telemarketing hat mit dem **DTM-Kampagnenlauf®** eine Vorgehensweise entwickelt, die auf eine kontinuierliche und nachhaltige Ansprache der potenziellen Zielgruppe setzt.

Mit unseren langjährig beschäftigten Native-Speakern haben wir, entsprechend unserer Philosophie „Hergestellt in Deutschland“, die Zielgruppe auf Augenhöhe und emphatisch abgeholt.

In einem ersten Workshop wurde die Vorgehensweise gemeinsam mit dem Auftraggeber und unseren Call-Center Agenten methodisch und branchenspezifisch vorbereitet. Es wurde der

1

Gesprächsleitfaden und die Einwandbehandlung formuliert und der Prozess der Ergebnislieferung definiert. Die Ergebnisse wurden in übersichtlichen und transparenten Reports kontinuierlich an den Auftraggeber zurückgespielt. Der **DTM-Kampagnenlauf**<sup>®</sup> dauerte ca. 3,5 Monate.

### **Ergebnisse der Kampagne**

Die Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens haben 1.500 Entscheider persönlich besucht. Aus diesen Leads wurden 300 Entscheider zu kaufenden Kunden mit einem jährlichen Umsatz von ca. 5 Mio. €

**Fazit:** Als ein Bestandteil der Expansionsstrategie des Unternehmens, bildeten die durch Dialog Telemarketing qualifizierten Leads die Grundlage für einen erfolgreichen und nachhaltigen Markteintritt.

---

**In eigener Sache:** Unsere Call-Center Agenten haben umfassende nationale und internationale Erfahrung in der Ansprache von Installateuren – sei es im Rahmen von klassischen Kundenzufriedenheitsanalysen oder der Neukundenakquise. Mit eigenem Personal haben wir erfolgreich Installateure in Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, der Schweiz, Spanien und UK kontaktiert.

#### **Kontaktdaten:**

Dialog Telemarketing GmbH

Dreifaltigkeitsweg 13

89079 Ulm

+49 731 14 111 690

[info@dialog-telemarketing.de](mailto:info@dialog-telemarketing.de)

[www.dialog-telemarketing.de](http://www.dialog-telemarketing.de)