

Termine und Neukunden für den Vertrieb



Wie modernste Außendienstterminierung Ihren Vertrieb nachhaltig entlastet

Termine mit Kunden und Geschäftspartnern zu vereinbaren, gehören zu den wichtigsten und unbeliebtesten Aufgaben in jedem Vertrieb.

So unverzichtbar die fortlaufende [Terminierung](#) ist, ist sie mit hohem Zeitaufwand und vielen Mühen verbunden. Um stressfreier Termine zu vereinbaren und den hauseigenen Vertrieb zu entlasten, lohnt die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister wie der KCC GmbH aus Köln. Ohne Mehraufwand für die eigene Abteilung steigt die Aussicht auf höhere Umsätze und eine unkomplizierte Neukundengewinnung.

Termine besser planen und die Verkaufseffizienz steigern

Kunden und Geschäftspartner vor Ort aufzusuchen und zu überzeugen, gehört zu den besonderen Hürden in jedem Vertrieb. Oft werden für die Vorbereitung der Termine viele Stunden und Mühen investiert, ohne dass es zu einem erfolgreichen Geschäftsabschluss kommt.

Der Fehler liegt häufig im System, wenn Ihr hauseigener Vertrieb eingefahrenen Konzepten folgt und bei Außenterminen Kunden nicht auf moderne Weise anspricht.

Dies ist nachvollziehbar, wenn im alltäglichen Arbeitsstress keine Zeit für Schulungen und Weiterbildungen bleibt. Um den hohen Arbeitsaufwand in Ihrem Vertrieb nicht zusätzlich zu steigern, ist das Vertrauen auf einen externen Partner ein sinnvoller Schritt. Die KCC GmbH steht Ihnen hierfür mit speziell geschulten Mitarbeitern zur Seite.

Nicht nur die Vereinbarung der Termine selbst ist eine Herausforderung. Die moderne Terminierung sollte Aspekte wie die Routenplanung einbinden, um Ihre betrieblichen Ressourcen sinnvoll einzusetzen. Hierbei darf der Status von Stamm- und Neukunden sowie das vermeintliche Interesse einfließen, das diese für neue Produkte und Services mitbringen. Terminierung und Qualifizierung gehen in einem modernen Vertrieb Hand in Hand und tragen wesentlich zur Terminqualität bei. Gerne legen wir für Sie klare Kriterien fest, nach denen die Terminabsprache für Ihre Außendienstmitarbeiter überhaupt erst lohnt.

Termine & Co. durch einen externen Vertrieb generieren

Outsourcing ist eine wertvolle Entlastung für Ihren Vertrieb und stellt keine Konkurrenz für Ihre hausinternen Mitarbeiter dar. Im Gegenteil werden diese froh sein, neben den alltäglichen Arbeiten und Abläufen nicht noch zusätzlich Termine für den Außendienst vereinbaren zu müssen. Wird diese Maßnahme entsprechend präsentiert, wird jeder Ihrer Mitarbeiter eine echte Entlastung in Bereichen wie Kundengewinnung oder Lead-Management spüren.

Die KCC GmbH ist bestens mit dem Wunsch vertraut, den hausinternen Vertrieb zu entlasten. Teilen Sie deshalb unseren Mitarbeitern gezielt Aufgaben zu, für die Sie Ihr Personal nicht einsetzen können oder möchten. Üblich ist es, über eine Testkampagne die Stärken unseres externen Vertriebs zu begutachten. Werden so Termine generiert oder ein erfolgreiches Telemarketing nach Maß betrieben, werden auch Ihre Vertriebsmitarbeiter vom Konzept überzeugt sein.

Sollte die Testkampagne nicht die gewünschten Termine bringen, muss nicht die gesamte Herangehensweise scheitern. Oft zeigen sich durch eine Anpassung der Kampagne, wie sich der Vertrieb individueller und intelligenter angehen. Hier zeigt das Telemarketing seine Stärken, da es vielseitig nutzbar ist und zu den flexibelsten Formen des Vertriebs überhaupt gehört.

Mit wenigen Schritten einfach neue Termine generieren

Für die Mitarbeiter unserer KCC GmbH ist die Generierung einer qualifizierten Adressdatenbank der geeigneten Zielgruppe der erste Schritt jeder Kampagne. Hiernach analysieren wir Bedarf und Potenzial und nutzen die Ergebnisse zur Weitergabe an unsere Vertriebsexperten. Orientiert an der jeweiligen Zielgruppe passen wir die Kommunikation an Ihre Bedürfnisse an. Hierdurch erreicht unser Vertrieb Entscheider und potenzielle Kunden in einer Sprache und Form, wie sie größtmögliche Erfolge in Aussicht stellt. Profitieren Sie dabei von unseren Kenntnissen mit diversen Branchen und Firmen jedweder Größenordnung.

Bei einer ersten Kontaktaufnahme sind Termine nicht das wichtigste Thema. Vielmehr überprüfen wir, ob bei den kontaktierten Entscheidern überhaupt ein grundlegendes Interesse vorliegt. Die Übersendung von Werbe- und Informationsmaterial ist als Erfolg zu werten, nach einer angemessenen Zeitspanne kann bei einem erneuten Telefonat über Termine für den persönlichen Kontakt gesprochen werden. Dies ist verstärkt bei einem Produktspektrum zu empfehlen, dessen Stärken vor Ort erlebt werden müssen.

In allen Phasen kommt es nicht auf die klassische Vertriebs- und Werbesprache an. Individuell am Bedarf und Charakter möglicher Kunden orientiert, vertraut die KCC GmbH mit ihren Mitarbeitern auf eine geschulte und intelligente Kommunikation. Sensibel werden Erstgespräche nicht komplett werbend gestaltet, auch für den Nachfasstermin werden verschiedenen Optionen angewendet. Ist auf diese Weise echtes Interesse erkennbar, werden ein oder mehrere Termine vereinbart und Ihr Vertrieb kann im Außendienst die Weiterführung der Gespräche übernehmen.

Telemarketing auch für die Qualifizierung Ihrer Kunden nutzen

Wenn Sie auf langfristige Geschäftsbeziehungen mit Ihren Kontakten hoffen, ist die direkte Kommunikation nach unserer Erfahrung unverzichtbar. Private und geschäftliche Kunden wissen es zu schätzen, persönlich und individuell betreut zu werden. Auf dem Weg dorthin ist die Qualifizierung der Kundendaten wichtig, um zu jedem Zeitpunkt mit dem richtigen Ansprechpartner in Kontakt zu treten. Da sich in jedem Unternehmen über Monate und Jahre Veränderungen ergeben, ist die Überprüfung vorliegender Daten mit einer eventuellen, regelmäßigen Anpassung unverzichtbar.

Mit der KCC GmbH als externem Dienstleister vertrauen Sie für Termine und weitere Leistungen des Telemarketings auf einen absoluten Experten. Orientiert an Ihrem Bedarf und Budget übernehmen wir die Kontaktaufnahme, die dem direkten Vertrieb genauso wie der Daten- oder Adressqualifizierung dienen kann. Maßnahmen dieser Art sind ebenfalls nicht als Misstrauen gegenüber Ihrem eigenen Vertrieb zu werten, sondern befreien diesen von lästigen Sonderaufgaben neben den alltäglichen Vertriebsabläufen.

Spätestens wenn die Anzahl wenig erfolgreicher Termine für Ihren Außendienst reduziert wird, weiß dieser die starken Leistungen unserer KCC GmbH zu schätzen. Nehmen Sie [Kontakt](#) zu uns auf und gehen Sie den ersten Schritt, um auf unnötige Vorbereitungen und lange Anfahrten Ihrer Mitarbeiter im Außendienst zu verzichten. Unser Unternehmen hilft Ihnen bundesweit dabei, Ihre Vertriebsmaßnahmen zu verbessern und Ihren Geschäftserfolg zu steigern. Termine verlieren so Ihren Schrecken und werden Sie und Ihren Vertrieb als stressigen Unterfangen nicht mehr belasten.

KCC GmbH
Hansestraße 83
D-51149 Köln

Tel: +49 (0) 22 03 - 98 39 00 0
E-Mail: info@kcc-koeln.com
Web: www.kcc-koeln.com