

Terminvereinbarung

Wir finden Ihre neuen Kunden.

Qualifizierte und hochwertige Termine ohne wenn und aber.

Leistungen

Qualifizierung:

- Identifizierung und Qualifizierung von Zielkunden
- ggf. Führen eines gemeinsamen Abstimmprozesses (Go's / NoGo's)
- Identifizierung und Qualifizierung von Ansprechpartnern

Akquisition:

- individuelle telefonische Ansprache
- Wiedervorlageprozess
- E-Mail-Versand von Marketingmaterial

Übergabe von:

- Terminen an Ihren Vertrieb
- Unternehmens- und Kontakt-Informationen
- Gesprächsinhalten

Dokumentation:

- auf Einzelgesprächsebene online in plicattec xmiCRM

Mitarbeiter-Qualifikation

- Spezialisten mit langjähriger Erfahrung
- ausgeprägtes Kundenverständnis
- Fach- und Methodenexpertise

Zielgruppen

Unternehmen:

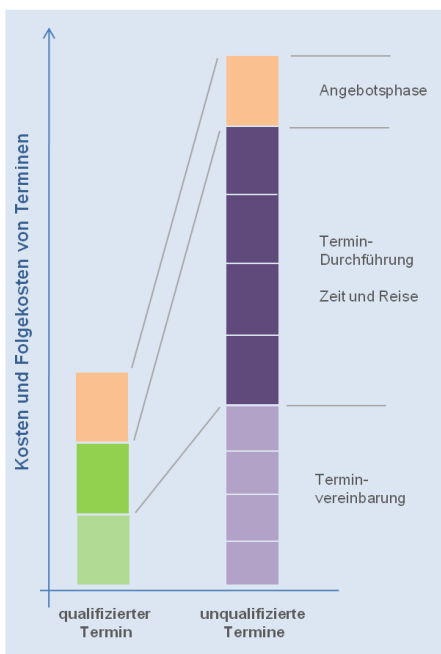
- Großkonzerne
- Mittelstandsunternehmen
- Start-Ups
- ausländische Unternehmen

Branchen:

- IT-Dienstleister
- Engineeringdienstleister
- Softwareanbieter
- High-Tech

Terminvereinbarung

Qualitativ hochwertige Termine vor konkretem Projekthintergrund.



Auf den ersten Blick günstige Termine bei einem potenziellen neuen Kunden erweisen sich bei einer Betrachtung der Gesamtkosten für die Gewinnung des Neukunden als die wesentlichsten Kostentreiber.

Leistung

Wir sprechen eine gemeinsam mit Ihnen definierte Zielgruppe von Unternehmen auf Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen für Sie an, entweder in Ihrem oder unserem Namen. Dabei nutzen wir entweder von Ihnen vorgegebene Daten oder unsere eigene Datenbasis. Sie erhalten von uns hochwertige Termine.

Dauer

Diese Dienstleistung ist ab einer Dauer von sechs Monaten mit einem Mindest-Personaleinsatz einer halben Vollzeitkraft verfügbar.

Skalierbarkeit

Diese Dienstleistung ist individuell flexibel skalierbar und kann auf Wunsch erweitert oder reduziert werden.

Kosten und Abrechnungsmodell

Die Abrechnung erfolgt entweder auf Tagesatzbasis oder nach einem dreiteiligen Honorarmodell auf Basis eingesetzter Zeit, geführten Telefonaten und vereinbarten Terminen.

Anforderung

- Sie möchten Ihre Kundenbasis erweitern und effizient neue Kunden identifizieren?
- Ihre Sales-Pipeline benötigt einen schnellen und qualifizierten Zuwachs?
- Ihr Vertrieb möchte sich auf seine Kernkompetenzen, Verkaufsgespräche zu führen und Angebote zu erstellen, konzentrieren?
- Sie möchten ein neues Produkt schnell in den Zielmarkt bringen?
- Sie möchten die Terminvereinbarung durch einen externen Spezialisten erledigen lassen?
- Sie legen Wert auf qualitativ hochwertige und ausgezeichnet qualifizierte Termine?

Resultate und Nutzen

- qualitativ hochwertige Termine bei neuen Kunden vor konkretem Projekthintergrund oder konkretem Interesse
- schneller Zuwachs der Sales-Pipeline
- Entlastung der Vertriebsorganisation
- höhere Bekanntheit im Zielmarkt
- dynamische, skalierbare Ressource



Kontakt und weitere Informationen

plicattec GmbH

Jens Schmidt

Jechtinger Strasse 13
D-79111 Freiburg

Telefon: +49 (0)761 21684-13
E-Mail: jens.schmidt@plicattec.com

www.plicattec.com