



## Marketing & Verkaufs-Beratung

Unsere **Marketing & Verkaufs-Beratung** richtet sich an Unternehmen, die in zusätzliche Marketing & Verkaufs- Aktivitäten investieren wollen, um das Geschäftswachstum nachhaltig zu fördern. Wir bieten situativ punktuelle Zusammenarbeit für gezielte Aktivitäten bis hin zu mittel- und langfristigen Partnerschaften an, wo vertiefteres Engagement gewünscht ist.

### ➤ **Post Mailing:**

- Adressen gemäss Zielsegment einkaufen nach Absprache mit dem Kunden.
- Post Mailing mit Begleitbrief und Flyer für ein dediziertes Thema erstellen.
- Das Mailing wird pro Woche an eine in der Folgewoche nachzufassende Anzahl Klienten gesendet, B-Post mindestens 5 Arbeitstage und A-Post mindestens 3 Arbeitstage bevor telefoniert wird.
- Erstellen der Klientenliste in Excel mit Firmenanschrift, Namen der Kontaktperson und Telefonnummer der Firma, ergänzt mit der Direktdurchwahl zum Kontakt.
- Ziel: Information des Kunden an den Klienten bringen.
- Kann monatlich bestellt werden.

### ➤ **Cold Calling / Nachfassen Mailing:**

- Telefonakquisition im Namen des Kunden, jeder Klient wird eine maximale Anzahl Mal angerufen.
- Es wird ein Protokoll über alle Aktivitäten geführt.
- Der Kunde erhält einen wöchentlichen Rapport in Excel.
- Ziel: Kliententermine generieren.
- Kann monatlich bestellt werden.

### ➤ **Cold Calling / Nachfassen Mailing Target Klienten (1-10 Klient/en):**

- Analyse der Target-Klienten - Web-Site, Google, XING, LinkedIn usw.
- Telefonakquisition im Namen des Kunden, jeder Klient (ein – bis mehrere Ansprechpartner) wird so viele Male angerufen, bis eine klare Antwort vorhanden ist.
- Es wird ein Kontakt-Netzwerk beim Klienten erarbeitet, da beim Lösungs/Dienstleistungs-Einkauf meistens verschiedene Ansprechpartner zum Entscheidungsprozess gehören.
- Es wird ein Protokoll über alle Aktivitäten geführt.
- Der Kunde erhält einen wöchentlichen Rapport in Excel.
- Ziel: Kliententermine generieren.
- Kann monatlich bestellt werden.

### ➤ **Kundenbesuch:**

- Klientenbesuch im Namen der Kunden.
- Vorbereitung, Klientenanrufe, E-Mail Versand, Besuch, Offerten Versand, Abschluss.
- Der Kunde erhält einen wöchentlichen Rapport in Excel.
- Ziel: Verkauf tätigen.