



Arobis GmbH Personal & Unternehmensberatung
Claridenstrasse 36
CH-8002 Zürich

Tel: + 41 44 272 46 64
Fax: + 41 44 272 46 61
E-Mail: info@arobis.ch

www.arobis.ch



Marketing & Verkaufs-Beratung – 1/3

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.

➤ **Erstellen einer Klientenliste mit E-Mail Adresse:**

- Erstellen einer Klientenliste in Excel mit Firmenanschrift, Namen der Kontaktperson und Telefonnummer der Firma, ergänzt mit der Direktdurchwahl und E-Mail Adresse pro Kontakt.
- Die Suche erfolgt über Google, XING, LinkedIn usw.
- Ziel: Liste für Akquisition erstellen.
- Kann als Paket bestellt werden.

➤ **E-Mail-Mailing/Newsletter erstellen:**

- Erstellen einer E-Mail/Newsletter für ein dediziertes Thema des Kunden, grafisch aufgewertet.
- Ziel: E-Mail für Kunde erstellen.
- Kann individuell bestellt werden.

➤ **E-Mail-Mailing/Newsletter versenden:**

- Versand der E-Mail an eine Anzahl Klienten pro Monat 1 – 2 Mal.
- Ziel: Information des Kunden an den Klienten bringen.
- Kann monatlich bestellt werden.

➤ **Cold Calling Paket / 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.



Arobis GmbH Personal & Unternehmensberatung
Claridenstrasse 36
CH-8002 Zürich

Tel: + 41 44 272 46 64
Fax: + 41 44 272 46 61
E-Mail: info@arobis.ch

www.arobis.ch



Marketing & Verkaufs-Beratung – 2/3

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.

➤ **Cold Calling Target / 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.

➤ **Klientenbesuch:**

- 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.
- Kann individuell bestellt werden.

➤ **Sales Execution:**

- Klienten akquirieren.
- Leads qualifizieren und entwickeln.
- Klientenbesuche wahrnehmen.
- Produkte / Leistungen des Kunden dem Klienten präsentieren.
- Offerten erstellen/koordinieren.
- Verkaufsprozess dokumentieren.
- Ziel: Klienten gewinnen.
- Kann 6 monatlich bestellt werden.

➤ **Account Management**

- Im Auftrag des Kunden Klienten Betreuungsaufgaben wahrnehmen.
- Klienten betreuen, besuchen.
- Das Klienten Produkte- oder Dienstleistungs-portfolio optimieren und weiterentwickeln.
- Produkte / Leistungen des Kunden dem Klienten präsentieren.
- Offerten erstellen/koordinieren.
- Verkaufsprozess dokumentieren.
- Ziel: Klienten halten und ausbauen.
- Kann 6 monatlich bestellt werden.



Arobis GmbH Personal & Unternehmensberatung

Claridenstrasse 36
CH-8002 Zürich

Tel: + 41 44 272 46 64
Fax: + 41 44 272 46 61
E-Mail: info@arobis.ch

www.arobis.ch



Marketing & Verkaufs-Beratung – 3/3

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.

➤ **Call Center Services Inbound:**

- Anrufe entgegennehmen im Namen des Kunden zu Bürozeiten. (D, E, FR)
- Es wird ein Protokoll über alle Anrufe geführt.
- Der Kunde erhält einen Rapport.
- Ziel: den Kunden entlasten.
- Kann monatlich bestellt werden.

➤ **Call Center Services Administration:**

- Allgemeine Administrationsarbeiten für den Kunden.
- Terminvereinbarungen für den Kunden.
- Führung der Agenda für den Kunden.
- Organisation Events.
- Ziel: den Kunden entlasten.
- Kann monatlich bestellt werden.