

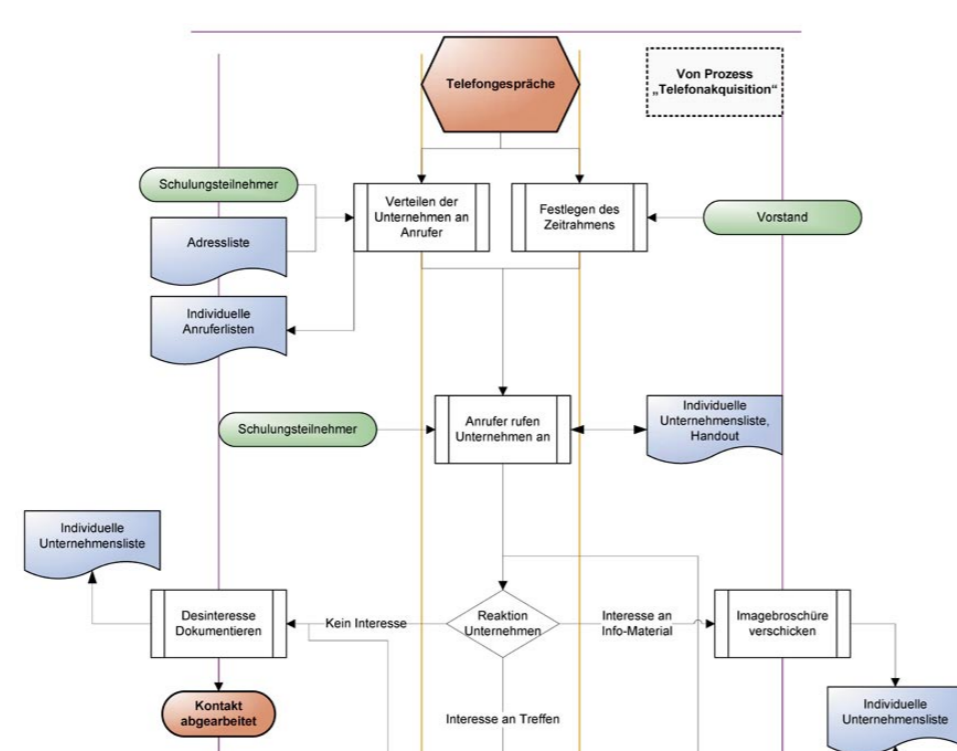
Projekt

Telefonakquisition zur Neukundengewinnung

Kunde: yasc Informatik GmbH
Projekt-Team: 2 Berater
Beratertage: 15
Branche: Informationstechnologie



Wie können wir unseren Kundenkreis erweitern?



Mittels telefonischer Kontaktaufnahme wurden potentielle Kunden angesprochen und Termine vereinbart, um auf diesem Wege für den Auftraggeber neue Projekte anzustoßen. Basis der Akquisition war ein erarbeiteter Fragenkatalog, der bereits vorhandene Referenzen detaillierter ausformuliert und die Alleinstellungsmerkmale des Unternehmens darstellt.

Im Anschluss an die Akquisition wurden die gewonnenen Daten dokumentiert und als Handlungsempfehlung zur Unterstützung der weiteren akquisitorischen Tätigkeiten an den Auftraggeber weitergeleitet.

„Aufgrund ihrer Erfahrungen im Bereich Telefonakquisition haben wir als mittelständisches Unternehmen gerne auf die Zusammenarbeit mit den studentischen Beratern zurückgegriffen. Die gewonnenen Erkenntnisse ermöglichten es uns, potentielle Kunden zu identifizieren, weitere Vertriebswege anzugehen und Erfolg versprechende Kontakte zu pflegen. Praxisorientierung, einwandfreie Kommunikation und Abstimmung, sowie Termintreue haben uns vollends überzeugt, so dass wir auch in Zukunft weitere Projekte mit Consult One Beratern durchführen möchten.“

Dr. Michael Kaps, yasc Informatik GmbH