

Erfolgreiche Neukundengewinnung durch professionelle Outbound-Telefonakquise

28.03.2018, 09:45 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *global office GmbH*

Presseagentur: *presseagentur marketing services*



Erreichbarkeitsdienst von global office GmbH

Die Gewinnung von Neukunden steht für viele Unternehmen an oberster Stelle, wenn es um die Festlegung von Unternehmenszielen geht. Die Abteilungen Vertrieb und Marketing sind gefordert, Strategien zur Neukundengewinnung und zur Sicherung von Marktanteilen zu entwickeln und erfolgreich umzusetzen.

Im Realisierungsprozess der Neukundengewinnung wird häufig auf eine telefonische Akquise gesetzt. Gerade für Unternehmen, die über eine bestehende Datenbank mit Adressen von Interessenten und Erstkontakten verfügen, kann dies ein sehr effizientes Vorgehen sein.

Generell lassen sich Vertrieb und Kundenservice mit professioneller Outbound-Telefonie bestens unterstützen.

Zahlreiche Unternehmen nutzen für die Telefonakquise potentieller Kunden einen externen Dienstleister, der versiert und engagiert, vor allem aber professionell für das Unternehmen agiert. Der Return on Invest kann sich dabei meist sehen lassen während sich die eigenen Mitarbeiter konzentriert um das Tagesgeschäft kümmern können.

Wie sich solch ein externer Dienstleister gewinnbringend für das Unternehmen in der Akquise einbringen kann, zeigt das Beispiel einer Firma in Rheinland-Pfalz.

Das inhabergeführte Catering-Unternehmen wünschte sich die Gewinnung neuer Kunden innerhalb der Region und wählte für die telefonische Neukundengewinnung den prämierten, etablierten Dienstleister global office GmbH in Montabaur.

Rund 400 Kontakte wurden innerhalb von 9 Tagen durch bestens geschulte global-office-Kommunikationsprofis telefonisch akquiriert für das Catering-Unternehmen CaterKati, während dessen Mitarbeiter sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren konnten.

Fazit: Die Auswertungen ergaben, dass 50% der telefonisch angesprochenen Kontakte erreicht werden konnten. Aus den Telefonaten wurden 24 qualifizierte Leads generiert, welche genauere Informationen, einen Präsentationstermin oder eine Probewochenlieferung wünschten.

Erik Krömer von global office: „Wir sehen einen wachsenden Markt in der Outbound-Telefonie. Besonders erfolgreich laufen aktuell telefonische Akquise-Kampagnen für modernes Konferenz- und Kongressmanagement von Top-Hotels. Hierbei verzeichnen wir eine besonders starke Response.

Aber auch im Bereich des Automobilhandels gibt es interessante Outbound-Projekte: hier funktionieren telefonische Einladungen zur Vorstellung von Neufahrzeugen sehr gut, um möglichst viele Stammkunden für das Event zu begeistern. Weitere Erfolgs-Stories lassen sich in der Branche der Werbe- und Marketingagenturen realisieren: hier werden

Kampagnen initiiert und über global office gezielt nachtelefoniert.

Viele Unternehmen haben nicht die Kapazitäten solche Projekte mit eigenen Mitarbeitern zu realisieren und nutzen daher unseren Outbound-Kundendialog, bei dem wir uns zu 100% auf die richtige und vor allem erfolgreiche Ansprache der Kunden konzentrieren.“

Auch andere Unternehmen setzen auf den Kundendialogservice von global office, der auf höchster Qualitätsstufe die Outbound-Telefonie übernimmt. Das dazugehörige Reporting geht von der einfachen Gesprächsnotiz bis hin zur fallabschließenden Abwicklung der Kundenwünsche, wie Buchungen, Reservierungen, Bestellungen uvm. Hierbei arbeitet global office direkt mit den gängigen Buchungssystemen die bei Reiseveranstaltern, in Werkstätten oder für Bestellvorgänge verwendet werden.

Die Anwendungsgebiete der Outbound-Telefonie reicht von Erinnerungs-Calls zur TÜV-Abnahme oder zu medizinischen Check-Up's für Patienten, bis hin zur Akquise von Präsentationsterminen bei potentiellen Kunden um Unternehmensleistungen vorzustellen.

Besonders in den Branchen Energieversorgung, Versicherungen, Versandhandel und Automotive ist die Outbound-Telefonie durch externe Kundendialogservices ein wichtiger Bestandteil, der für Umsatz, Auslastung und hohe Kundenzufriedenheit gehört.

Die Leistung Outbound-Telefonie wird bei global office unter dem Produktnamen „call2you“ angeboten. Mit über 40 Standorten von global office erhalten die Kunden eine sehr individuelle und versierte Beratung für ihre Outbound-Projekte. Dabei profitieren sie von der 10jährigen Erfahrung, die global office in diesem Bereich mitbringt. Von der Strategieentwicklung, über Lieferung von Adressmaterial, bis hin zum flexiblen Reporting begleitet der global office Kundendialogservice die Outbound-Projekte auf höchstem Niveau.

www.global-office.de

Portrait

global office ist ein prämierter Dienstleister für Kundendialogservices und Erreichbarkeitsdienst mit Hauptsitz in Montabaur und 40 Niederlassungen.

News-ID: 998207 • Views: 628 (Stand: 19.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/998207/Erfolgreiche-Neukundengewinnung-durch-professionelle-Outbound-Telefonakquise.html>