

Kaltakquise durch Telefonmarketing



Raus aus dem Hamsterrad – Vertrieb im Außendienst neu überdenken

Der Vertrieb im Außendienst stellt das Unternehmen vor eine komplexe Aufgabe. Für die wichtigsten Kunden des Unternehmens wird eine optimale Betreuung erwartet, ohne B- und C-Kunden zu vernachlässigen.

Außerdem sollen eine effektive [Kaltakquise](#) durchgeführt, sowie Angebote erstellt, nachverfolgt und angepasst werden. Kommt die komplexe Verwaltung aller Tätigkeiten, beispielsweise durch das Schreiben von Besuchsberichten hinzu, ist der persönliche Arbeitsplan mehr als gefüllt.

Bei solch umfassenden Anforderungen bleiben schnell Tätigkeiten auf der Strecke, die unliebsam sind und keinen direkten Nutzen für aktuelle Kunden aufweisen. Die [Kaltakquise](#) ist hier primär zu nennen, wobei kein moderner Vertrieb auf die Gewinnung neuer Kunden verzichten kann. Das Risiko für Außendienstler ist dennoch groß, viel Zeit in die Akquise zu stecken und letztlich ohne Neukunden und Provision dazustehen. Hier lohnt es eher, auf das moderne Telefonmarketing zu vertrauen und eine echte Entlastung für den Vertrieb im Außendienst zu schaffen.

Die Kaltakquise – keine lästige Vertriebsaufgabe für zwischendurch

Viele Unternehmen werden diese Vorgehensweise kennen: Neue Kontakte werden spontan von unterwegs aus geknüpft und schnell über das Smartphone abgehandelt. Ohne große Vorbereitung kommt es zu einem Termin mit potenziellen Neukunden, spätestens hier zeigt sich das Problem: Es gibt nie die zweite Chance auf den ersten Eindruck. Und die meisten Kontaktierten werden merken, dass sie einfach und flüchtig von unterwegs aus angesprochen werden. Dies schafft selten Vertrauen und eine Basis, um seriös und verlässlich miteinander ins Gespräch zu kommen. Was im Vertrieb bei Privatkunden gelegentlich verziehen wird, ist bei B2B-Kunden ein absolutes No-Go. Ein professionelles Telefonmarketing im ruhigen Umfeld ist hier der richtige Ansatz.

Die Motivation im eigenen Vertrieb verstehen

Dass die [Kaltakquise](#) eher unbeliebt im Vertrieb ist, lässt sich aus mehreren Gründen einfach nachvollziehen. Gerade ohne größere Vorbereitung im alltäglichen Stress sind die Erfolgsaussichten gering. Kaltakquise ist deshalb schnell mit großer Frustration verbunden, die jeder Vertriebsmitarbeiter aus allzu menschlichen Gründen vermeiden möchte.

Auch wirtschaftliche Anreize liegen auf der Hand: Jeder Mitarbeiter in Ihrem Vertrieb dürfte sich stärker auf Aufgaben stürzen, die mit einer lukrativen Provision verbunden sind oder diese schneller als bei der Kaltakquise in Aussicht stellen. Die Gewinnung von Neukunden und ihr langfristiges Halten ist ohnehin ein dynamischer und fortwährender Prozess, der zur Kundenpflege gehört. Dies kann bei einer intensiven Terminauslastung in Ihrem Vertrieb schnell auf der Strecke bleiben. Ein externes Telefonmarketing kann sich diesen Aufgaben annehmen, neben der Neukundengewinnung kann der Kundenservice in den Vordergrund rücken.

Im Vertrieb auf starke Kernkompetenzen vertrauen

Auf einen hausinternen und kompetenten Vertrieb wird keine Firma verzichten wollen. Teilweise seit Jahren oder Jahrzehnten setzen kompetente Mitarbeiter ihre Stärken ein, um erfolgreich Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen. Die Anbahnung von Verkäufen, beispielsweise im Rahmen einer Kaltakquise, ist dabei eher eine lästige und unbeliebte Vorarbeit.

Mit dem richtigen Konzept zur Anbahnung, beispielsweise über das Prinzip Telefonmarketing, kann sich der interne Vertrieb Ihres Unternehmens auf seine Hauptaufgaben und Kernkompetenzen konzentrieren. Beim Telefonmarketing auf ein Outsourcing zu vertrauen, ist hierbei ein logischer Schritt. Er stellt gegenüber dem eigenen Vertrieb oder Außendienst kein Misstrauen dar, sondern wird vor allem bei der Kaltakquise als echte und gern angenommene Entlastung empfunden. Das externe Telefonmarketing soll den eigenen Vertrieb somit nicht ersetzen, sondern sinnvoll ergänzen.

Als Unternehmen ungenutzte Potenziale im Vertrieb erschließen

Steht beim Vertrieb mittels Telefonmarketing die klassische [Kaltakquise](#) im Vordergrund, ist das Setzen vielfältiger Schwerpunkte möglich. So steht unsere Kölner KCC GmbH für einen starken Service im B2B-Bereich, um das Erschließen neuer Geschäftskontakte zu vereinfachen und den gewerblichen Vertrieb anzukurbeln. Von der ersten Kontaktaufnahme in der Kaltakquise über den Informationsaustausch bis zur Terminierung nimmt das externe Team Ihrem hausinternen Vertrieb sämtliche Mühen und unliebsamen Aufgaben ab.

Das Outbound-Telemarketing wird vom hausinternen Vertrieb beim richtigen Ansatz gerne angenommen. Oft ist eine fruchtbare Kooperation beider Seiten erwünscht, so dass sich interne und externe Abläufe im Vertrieb optimieren lassen. Es herrscht durch das Telefonmarketing also keine Konkurrenz im Vertriebsbereich, stattdessen liegt echte Hilfe und Entlastung auf beiden Seiten vor. Themen wie Terminierung und Neuakquise werden von der KCC GmbH seit vielen Jahren erfolgreich und individuell bearbeitet, um auch für Ihren Vertrieb echte Entlastung und neue Perspektiven zu schaffen.

Mit der KCC GmbH zur erfolgreichen Kaltakquise

Mit einem Vertrauen auf unsere speziell geschulten Mitarbeiter holen Sie Ihre Vertriebsprofis aus dem alltäglichen Hamsterrad diverser Aufgaben heraus. Geben Sie der Neuakquise von Kunden den Wert, den sie langfristig verdient und vertrauen Sie hierfür auf einen externen und kostenbewussten Dienstleister. Die KCC GmbH steht Ihnen gerne zur Seite, um von der Leadgenerierung bis zur Betreuung nachrangiger Kunden das ganze Leistungsspektrum des modernen Vertriebs abzudecken. Telesales im B2B-Bereich werden auch für Ihr Unternehmen zu einem Schlüssel für zukünftigen Erfolg, der sonst aus Zeit- und Kostengründen schnell vernachlässigt wird.

Nehmen Sie [Kontakt zur KCC GmbH in Köln](#) auf, wenn Sie Ihrem Außendienst neue Freiheiten geben möchten und trotzdem eine erstklassige Kaltakquise wünschen. Gerne stellen wir für Sie ein Konzept im Telefonmarketing zusammen, das Ihren individuellen Anforderungen exakt entspricht!

KCC GmbH

Hansestraße 83
D-51149 Köln

Tel: +49 (0) 22 03 - 98 39 00 0

E-Mail: info@kcc-koeln.com

Web: www.kcc-koeln.com