

Smart Customer Relations

Lead Management & Customer Development

Wir unterstützen Sie mit unseren Leistungen bei Ihrem nachhaltigen Erfolg in der Kundengewinnung und Kundenentwicklung



Ihren Unternehmenserfolg aktiv fördern

Kunden effektiv gewinnen, entwickeln und binden

Ihr Unternehmenserfolg steht in enger Verbindung mit der Gestaltung Ihres effektiven Kundendialogs, der Erzielung Ihrer Verkaufsabschlüsse und der Entwicklung Ihrer nachhaltigen Kundenbeziehungen analog und digital.

Initiatives Lead Management und Customer Development bietet Ihnen hierzu wichtige Vertriebschancen

- Identifizierung Ihrer affinen Kundenpotentiale
- Generierung Ihrer relevanten Ansprechpartner
- Kontaktentwicklung und Präsentation Ihres Angebots
- Motivation des Engagements und Conversion Ihrer Leads
- Realisierung Ihrer Up- und Cross-Selling Potentiale



Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept

Anforderungen und Ziele

Databasemarketing

Kundenpotentiale und Kundendaten

Customer Evaluation

Affinität und Response

Customer Centricity

Argumentarien und Präsentationen

Customer Engagement

Dialog und Kontaktentwicklung

Customer Care

Beratung und Reklamation

Consulting

Markt- und Kundenentwicklung

Training

Dialog und Sales

Nutzen Sie Ihre Kundenpotentiale

Wie effektiv und konsequent entwickeln Sie Ihre Leads und Ihre affinen Kundenpotentiale?

Häufig konzentrieren sich Vertriebsaktivitäten auf die Bestandskunden und selektive Leads. Das ist richtig und wichtig. Dabei stellt sich die Frage nach den weiteren Kundenpotentialen und deren Entwicklung.

Im Dialog mit Ihren potentiellen Kunden

- Wenn Sie Ihre Kundenpotentiale im Markt recherchieren, haben Sie die Chance mit ihnen in Kontakt zu treten und sie zu gewinnen.
- Im Dialog mit Ihren Kundenpotentialen erhalten Sie wichtige Informationen über Ausstattung, Bedarf und Präferenzen.
- Wenn Sie Ihre Leads konsequent wahrnehmen, beantworten und entwickeln, können Sie diese zu Kunden konvertieren.



Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept

Anforderungen und Ziele

Databasemarketing

Kundenpotentiale und Kundendaten

Customer Evaluation

Affinität und Response

Customer Centricity

Argumentarien und Präsentationen

Customer Engagement

Dialog und Kontaktentwicklung

Customer Care

Beratung und Reklamation

Consulting

Markt- und Kundenentwicklung

Training

Dialog und Sales

Ihre Vertriebsziele erreichen



Lead Management und Customer Development wirkungsoptimiert gestalten

Kundenkommunikation und die Erreichung Ihrer Vertriebsziele ist dann effektiv, erfolgreich und nachhaltig, wenn die richtige Botschaft, zur richtigen Zeit, über den richtigen Kanal die richtigen Leads und Kunden erreicht. Der Schlüssel hierzu ist Kundenzentrierter Dialog: Individuell und persönlich, analog und digital.

Welche Ressourcen nutzen Sie und welche benötigen Sie?

Wir bieten Ihnen einen unverbindlichen Austausch im Rahmen eines Perspektivgesprächs (aktuell per Online Meeting) zum Thema Lead Management und Customer Development, in der wir unsere Leistungen vorstellen, gemeinsam mit Ihnen Optimierungspotentiale für Ihre Kundenentwicklung lokalisieren und bei Interesse Lösungen für ein individuelles Projektkonzept unserer Leistungen definieren.

Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept

Anforderungen und Ziele

Databasemarketing

Kundenpotentiale und Kundendaten

Customer Evaluation

Affinität und Response

Customer Centricity

Argumentarien und Präsentationen

Customer Engagement

Dialog und Kontaktentwicklung

Customer Care

Beratung und Reklamation

Consulting

Markt- und Kundenentwicklung

Training

Dialog und Sales

Im Dialog mit Ihren Kunden



Welche Leistungen bieten wir Ihnen?

Unsere Leistungen sind auf die komplexen Anforderungen im B2B Bereich ausgerichtet. Wir bieten Ihnen einen schnellen Aufbau von Produkt- und Beratungskompetenz und ein umfassendes Kontaktmanagement.

Lead Management und Customer Development

- Evaluieren und Profilieren relevanter Leads und affiner Prospects
- Generieren und Validieren adäquater Ansprechpartner und Kontaktdaten
- Erstkontakt und Kontaktentwicklung im Kontext Ihrer Vertriebsziele
- Entwickeln wirkungsvoller Argumentarien und Präsentationen
- Vermitteln und Follow up von Kundenterminen und Angeboten
- Konsequenter Kundenkontakt über alle Entwicklungsphasen

Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept

Anforderungen und Ziele

Databasemarketing

Kundenpotentiale und Kundendaten

Customer Evaluation

Affinität und Response

Customer Centricity

Argumentarien und Präsentationen

Customer Engagement

Dialog und Kontaktentwicklung

Customer Care

Beratung und Reklamation

Consulting

Markt- und Kundenentwicklung

Training

Dialog und Sales

Smart Customer Relations



Wenn Sie mehr erfahren wollen

Smarte Kundenkommunikation stellt Kunden mit ihren Bedürfnissen, Motiven und Zielen in den Mittelpunkt und beachtet auf Basis der Kompetenzthemen des Kundenzentrierten Dialogs und der Neurokommunikation ihre mentalen Informations-, Motivations-, Entscheidungs- und Bindungsprozesse.

Schnupper Webinar

In diesem [Schnupper Webinar](#) zeigen wir Ihnen in einfacher und verständlicher Weise wie Smarte Kommunikation geht, die dem Kunden positive Erfahrungen vermittelt, ihn zum Kauf anregt und ihn als Kunde bindet.

Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept
Anforderungen und Ziele
Databasemarketing
Kundenpotentiale und Kundendaten
Customer Evaluation
Affinität und Response
Customer Centricity
Argumentarien und Präsentationen
Customer Engagement
Dialog und Kontaktentwicklung
Customer Care
Beratung und Reklamation
Consulting
Markt- und Kundenentwicklung
Training
Dialog und Sales

Effektives Know how für Ihren Erfolg

Learning analoge und digitale Kommunikation

Mit unserem modularen Consulting-, Training- und Coaching-Konzept „[Smart Customer Relations - Blended Learning](#)“ für Verkauf, Kundenberatung, Digitaler Dialog und Commerce können Sie sich individuell und praxisorientiert mit wertvollem Benefit für Ihre Aufgaben fit machen.

Unsere aktuellen Online-Seminare bei der Internet World Academy

- Online-Seminar: "Wirksame Online-Werbung: Neuro-optimiert gestalten" am 22. Oktober 2020
[Information und Anmeldung](#)
- Online-Seminar: „Agiler Mindset: Erfolg in transformativen Kulturen“ am 23. November 2020
[Information und Anmeldung](#)
- Online-Seminar: „Effektive Customer Centricity: Neuro-optimiert ausrichten“ am 7. Dezember
[Information und Anmeldung](#)



Winning Takes

Aufgaben

Digital: Werbung, Dialog, Commerce

Kompetenzen

Grundlagen Kommunikation

Kundenzentrierter Dialog

Neurokommunikation

Customer Journey

Customer Experience

Customer Centricity

Profiling und Kreation

Gesprächsführung

Viele weitere Kompetenzthemen ...

Praxisbeispiele und How to's

Individuelle Roadmap

Wir sind direktkommunikation



Ihre Ziele sind uns wichtig

Wir setzen unsere Kompetenzen und Ressourcen konsequent für Ihre Vertriebsziele ein und arbeiten kompetent, flexibel und nachhaltig auf Basis wirkungsoptimierter Kommunikation analog und digital.

Professionelles Projekt- und Kampagnenmanagement

- Briefing Ihrer Anforderungen und Ziele
- Entwicklung Ihres individuellen Projektkonzepts
- Durchführung der beauftragten Maßnahmen und Kampagnen
- Dokumentation aller Vorgänge und Kontaktdaten
- Detailliertes Monitoring und Reporting der Kampagnen
- Datenschutzkonforme Kommunikation und Dokumentation

Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept

Anforderungen und Ziele

Databasemarketing

Kundenpotentiale und Kundendaten

Customer Evaluation

Affinität und Response

Customer Centricity

Argumentarien und Präsentationen

Customer Engagement

Dialog und Kontaktentwicklung

Customer Care

Beratung und Reklamation

Consulting

Markt- und Kundenentwicklung

Training

Dialog und Sales

Wir sind bereit für ihre Ziele



Alfred Dietl

Telefon 089 . 523 503 - 55
alfred.dietl@direktkommunikation.de

direktkommunikation
smart customer relations
Dietl & Widl GbR
Burgunder Str. 3
80804 München
www.direktkommunikation.de

Ich berate Sie gerne zu unseren Leistungen und wie wir Sie in den Bereichen Lead Management und Customer Development effektiv und nachhaltig unterstützen können.

Ich informiere Sie auch gerne über unsere Weblearning-, Seminar- und Trainingsangebote zu diesen Themen.



Smart Customer Relations B2B

Individuelles Projektkonzept

Anforderungen und Ziele

Databasemarketing

Kundenpotentiale und Kundendaten

Customer Evaluation

Affinität und Response

Customer Centricity

Argumentarien und Präsentationen

Customer Engagement

Dialog und Kontaktentwicklung

Customer Care

Beratung und Reklamation

Consulting

Markt- und Kundenentwicklung

Training

Dialog und Sales / Online und Präsenz

Vielen Dank für Ihr Interesse

Wir würden uns freuen Sie kennenzulernen und mit Ihnen erfolgreiche Kampagnen durchzuführen.

