

Smart Customer Relations

Lead Management & Customer Development

Wir unterstützen Sie mit unseren Leistungen in den frühen Phasen Ihrer aktiven Kundenentwicklung



Unternehmenserfolg aktiv fördern



Kunden effektiv ansprechen, 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.

Aktive Kundenentwicklung bietet Ihnen wichtige Vertriebschancen

- Identifizieren Ihrer Kundenpotentiale
- Generieren Ihrer relevanten Ansprechpartner
- Initiative Kontaktentwicklung ihrer affinen Leads
- Aktivieren der Awareness für Ihre Assets
- Kommunizieren Ihrer Produkte und Leistungen
- Motivieren des Engagements Ihrer Prospects

Nutzen Sie Ihre Potentiale



Wie konsequent entwickeln Sie Ihre Kundenpotentiale?

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

Im Direkten Dialog mit Ihren Kunden

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



Direkter Dialog

Realisieren Sie Ihre Vertriebsziele

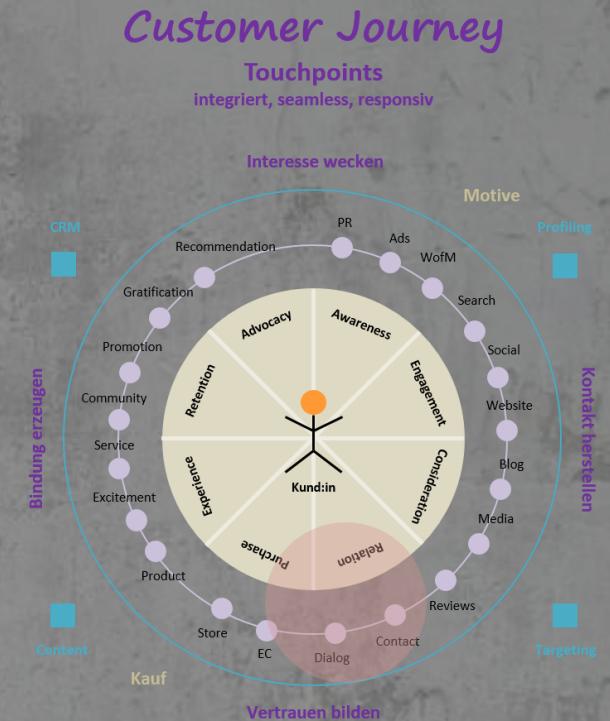
Kommunikation wirkungsoptimiert gestalten

Kundenkommunikation und die Realisierung Ihrer Vertriebsziele ist dann effektiv, erfolgreich und nachhaltig, wenn die richtige Botschaft, zur richtigen Zeit, über den richtigen Kanal die richtigen Leads und Kunden auf der Customer Journey analog und digital erreicht.

Ein passender Schlüssel für die initiative Ansprache und Motivation des Engagement zielführender Leads ist der Direkte Dialog: Individuell und persönlich – nah, social, chancenreich.

Welche Ressourcen benötigen Sie?

Gerne stellen wir Ihnen unsere Leistungen und individuellen Lösungen im Rahmen eines persönlichen [Perspektivgesprächs](#) vor und entwickeln auf Basis Ihrer Anforderungen und Ziele ein individuelles Projektkonzept für Sie.



Direkter Dialog

Kontakt
Entwicklung

Im Dialog mit Ihren Kunden



Wir unterstützen Sie im Direkten Dialog

Unsere Leistungen sind auf die komplexen Anforderungen der B2B Kommunikation und des Direkten Dialogs in den frühen Kontaktphasen der Kundenentwicklung ausgerichtet. Wir bieten Ihnen umfassendes Kontaktmanagement und schnellen Aufbau von Produkt- und Beratungskompetenz.

Lead Management und Customer Development

- Evaluieren und Profilieren zielführender Leads und affiner Prospects
- Generieren und Validieren adäquater Ansprechpartner und Kontaktdaten
- Initiativer Erstkontakt und Kontaktentwicklung im Kontext Ihrer Vertriebsziele
- Entwickeln wirkungsvoller Argumentarien und Präsentationen
- Vermitteln und Follow up von Kundenterminen und Angeboten
- Konsequenter Kontakt über alle Dialog Phasen



Effektives Know how für Sie



Learning Kommunikation

Mit unserem modularen Consulting-, Training- und Coaching-Konzept „Smart Customer Relations - Blended Learning“ für Dialog, Sales und Commerce können Sie sich individuell und praxisorientiert mit wertvollem Benefit für Ihre Aufgaben fit machen.

Unsere aktuellen Learning Angebote

- WEBLEARNING zu den Kompetenzthemen Kundenzentrierter Dialog und Neurokommunikation
- WEBCOACHING zu Aufgaben und praktischen Maßnahmen in Beratung, Verkauf, Vertrieb
- ONLINE-SEMINARE zu den Themen Wirksam Kommunizieren und Agil Arbeiten



Wir sind direktkommunikation



Ihre Ziele sind uns wichtig

Wir setzen unsere Kompetenzen und Ressourcen im Direkten Dialog konsequent für Ihre Vertriebsziele ein und arbeiten flexibel und nachhaltig auf Basis wirkungsoptimierter Kommunikation.

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

Wir sind bereit für ihre Ziele



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

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

Vielen Dank für Ihr Interesse

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

