Andere Länder, andere Sitten?

Länderspezifische Ansprache im B2B-Telemarketing

Vorbemerkungen

Im Zuge der zunehmenden weltweiten Vernetzung – beschleunigt durch die Digitalisierung – werden **Auslandsexpansionen** für Unternehmen überlebenswichtig.

Zu den wichtigsten Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Auslandsexpansion zählen firmenbezogene Faktoren. Es müssen aber auch immer die kulturellen Bedingungen berücksichtigt werden. Insbesondere müssen sich die Unternehmen den lokalen Sitten, Gebräuchen und informellen Kommunikationsregeln anpassen. Dies ist mit einem **Netzwerk an Vertriebspartnern** möglich, die den lokalen Markt am besten kennen.

Dialog Telemarketing hat keinen Einfluss auf die unternehmensbezogenen Faktoren oder die personellen und finanziellen Ressourcen der Unternehmen. **ABER:** Dialog Telemarketing unterstützt die Unternehmen bei der professionellen und empathischen Ansprache der potenziellen Vertriebspartner.

Unsere Vertriebsspezialisten haben umfassende nationale und internationale Erfahrung in der Ansprache von B2B-Zielgruppen – sei es im Rahmen von Kundenzufriedenheitsanalysen oder der **Neukundenakquise**.

Mit eigenem Personal hat Dialog Telemarketing bereits **B2B-Zielgruppen** in Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Spanien und UK erfolgreich kontaktiert.

EDITORIAL

Dialog Telemarketing aus Ulm hat seine Wurzeln in der Telefonmarktforschung und ist eine inhabergeführte **B2B-Agentur für Vertriebsberatung und Outbound Calls**.

Dialog Telemarketing ist auf **vertriebsunterstützende Kampagnen** für erklärungsbedürftige Produkte und anspruchsvolle Dienstleistungen spezialisiert.

Die beiden geschäftsführenden Inhaber, Ulrike Ströhle und Timor Distler, haben gemeinsam **mehr als 15 Jahre Erfahrung** in der Durchführung und dem Management von Telefonkampagnen im Outbound.

Deutschland- und **europaweit** führt unser erfahrenes Team Outbound-Kampagnen professionell, zielführend, emphatisch und erfolgreich für namhafte Kunden aus Industrie und Handel durch.

Unsere erfahrenen Team- und Projektleiter sind Ihre persönlichen Ansprechpartner und wissen, wie man Telefonkampagnen **effizient** organisiert und managt.

Unsere **Vertriebsspezialisten** sind qualifiziert, kontaktfreudig und verfügen über das notwendige Maß an Empathie, um „das gewisse Etwas“ am Telefon auszustrahlen.

Erfolg durch Erfahrung in unterschiedlichsten Branchen und Zielgruppen runden unser Profil ab.

Bildrechte: Pexels, Dialog Telemarketing

Sprechen Sie uns gerne an:
Dialog Telemarketing GmbH · Dreifaltigkeitsweg 13 · 89079 Ulm
0731 - 14 111 690 · info@dialog-telemarketing.de · www. dialog-telemarketing.de

Ausgangssituation

Ein Hersteller von Klima- und Heiztechnik will im Rahmen seiner **Expansionsstrategie** neue Märkte erschließen. Vorab durchgeführte Marktpotenzialanalysen brachten das Ergebnis, dass die Türkei ein hohes Absatzpotenzial besaß.

Passend zu bestehenden Vertriebsorganisationen auf bereits etablierten Märkten in anderen Ländern, bedurfte es **neuer Vertriebspartner** vor Ort. Dialog Telemarketing sollte das Unternehmen mit seiner Expertise im Telemarketing-Outbound unterstützen.

Lösung

Dialog Telemarketing hat mit dem **DTM-Kampagnenlauf©** eine Vorgehensweise entwickelt, die auf eine nachhaltige Ansprache der potenziellen Zielgruppe setzt.

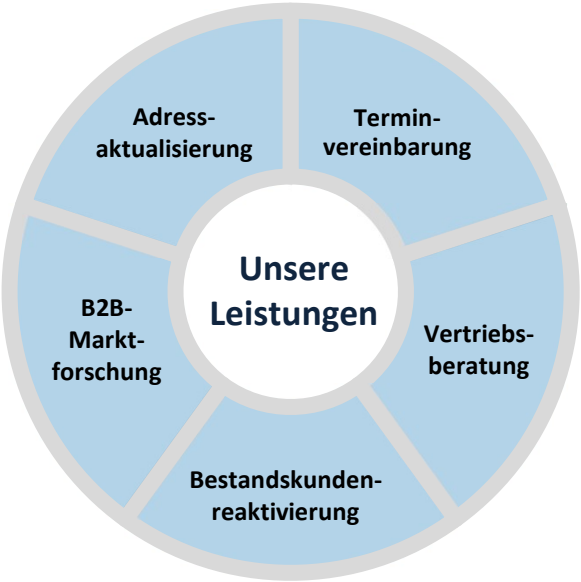
Mit unseren langjährig beschäftigten Native-Speakern haben wir die Zielgruppe auf Augenhöhe und emphatisch abgeholt.

In einem **Workshop** wurde die Vorgehensweise gemeinsam mit dem Auftraggeber und unseren Vertriebsspezialisten methodisch und branchenspezifisch vorbereitet.

Es wurde der Gesprächsleitfaden und die **Einwandbehandlung** formuliert und der Prozess der Ergebnislieferung definiert.

Die Ergebnisse wurden in übersichtlichen **Reports** kontinuierlich an den Auftraggeber zurückgespielt.

Der DTM-Kampagnenlauf© dauerte ca. 3,5 Monate.



Ergebnisse der Kampagne

Die Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens haben 1.500 Entscheider persönlich besucht. Aus diesen Leads wurden **300 Entscheider zu kaufenden Kunden** mit einem jährlichen Umsatz von ca. 5 Mio. €.

Fazit

Als ein Bestandteil der Expansionsstrategie des Unternehmens, bildeten die durch Dialog Telemarketing qualifizierten Leads die Grundlage für einen **erfolgreichen** und **nachhaltigen Markteintritt**.

Die professionelle und emphatische Ansprache durch unsere Vertriebsspezialisten haben das nötige Vertrauen aufgebaut, welches im B2B-Bereich unabdingbar für erfolgreiches Wirtschaften ist.

MADE IN GERMANY
Hergestellt in Deutschland

Ulrike Ströhle

Geschäftsführende Gesellschafterin

distler@dialog-telemarketing.de

+49 (0) 731 14 111 690

Ihr Nutzen

- Unmittelbare Erhöhung der **Motivation** Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch **werthaltige** Leads
- Steigerung der **Bekanntheit** Ihres Unternehmens in der Zielgruppe
- **Mehr Angebote** landen bei Ihren Zielkunden
- Langfristige **Umsatzsteigerungen** für Ihr Unternehmen
- **Sicherung** der Zukunft Ihres Unternehmens