

# Telemarketing

## Dialogmarketing als Instrument für nachhaltige Vertriebsfolge

Sie wollen neue Kunden gewinnen, ehemalige Kunden zurückgewinnen oder mittels Up-/Cross-Selling oder Umwandlung eines Angebots einen Mehrwert für Ihre Kunden erzeugen? Sie suchen dafür eine kompetente Partnerin, die den direkten Dialog zu Ihren Kunden übernimmt?

### Unsere Lösung

Wir bringen Ihr Unternehmen näher an Ihre Kunden: serviceorientiert, zielgerichtet, erfolgreich. Professionell betriebenes Dialogmarketing im B2C- bzw. B2B-Bereich ist das mit Abstand effizienteste Instrument, um aussergewöhnliche Vertriebsfolge zu generieren. Mit keinem anderen Vertriebsinstrument kann so gezielt und direkt auf die Bedürfnisse und Wünsche des Kunden eingegangen werden wie mit dem persönlichen Dialog.

### Leistungen

«*Am Anfang jeder gelungenen Beziehung steht der Mensch*». Wir gestalten mit Ihnen die notwendigen Aktivitäten. Hoher Service-Level und langjährige Erfahrung sind die Pluspunkte für Kunden-Neugewinnung und -Rückgewinnung.

### Durch uns geschulte Agenten mit viel Feingefühl:

- gewinnen für Sie neue Kunden
- gewinnen inaktive Kunden wieder zurück
- wandeln ein Angebot um
- erzielen Up-/Cross-Sellings

### Welcome Calls

Begrüssen Sie nach einem Kauf Ihren Neukunden und vergewissern Sie sich, dass er mit dem Produkt zufrieden ist. Zudem erhalten Sie die Möglichkeit, Zusatzprodukte anzubieten – ein fließender Übergang zum aktiven Up-/Cross-Selling.

### Up-/Cross-Selling

Jeder Kundenkontakt bietet die Chance, Mehrwert zu generieren. Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, wie Sie dem Kunden ein spezielles Angebot offerieren oder Ihre Angebotspalette den Kundenbedürfnissen anpassen können. Im Fokus stehen die Kundenbindung und die Serviceleistung für Ihren zufriedenen Kunden.

### Konditionen

Preis pro Nettokontakt und Abschlussprovision  
Preis pro Stunde  
Massgeschneiderte Preise je Aktivität

### Ihre Vorteile

- Sie profitieren von einem optimalen Kosten-Nutzen-Verhältnis:
- Höhere Response-Quoten
- Grosse Sprachkompetenz (D/F/E/I)
- Professionelle Gesprächsführung
- B2B- und B2C-Hotlines und Dienstleistungen
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Tätigkeitsfeld
- Outbound-Aktivitäten
- Neukunden-/Kundenrückgewinnung/Umwandlung
- Welcome Calls
- Up-/Cross-Selling
- Datenaktualisierung
- Marktbeobachtungen und -befragungen
- Nachfassaktionen von Mailings
- Datenschutz

Wir versichern, den Datenbestand ausschliesslich zum vertraglich vereinbarten Zweck zu nutzen. Auf Wunsch zeichnen wir hierzu gegenseitig einen Vertrag.

### Weitere Informationen

#### Ken Fiebig

Head of Sales

#### EDS Media AG

Postfach 731  
8706 Meilen  
Schweiz

Telefon: +41 44 925 20 00

Mobil: +41 79 211 73 76

E-mail: info@edsag.ch

