



Steigerung der Erfolgsquoten im telefonischen Direktvertrieb um 40%

InvaCon setzt auf die Vertriebsunterstützung durch pcvisit

In Zeiten knapper Budgets hat sich Telefonmarketing als ein effizienter und flexibler Vertriebsweg bewährt. Beim Vertrieb erklärungsbedürftiger Produkte erreicht Telesales jedoch schnell seine Grenzen. Kunde und Verkäufer reden „aneinander vorbei“ oder der Kunde benötigt mehr Details zu einem Produkt. Häufig wäre ein „Ich zeige Ihnen das mal schnell“ die Lösung, die zu einem erfolgreichen Abschluss eines Verkaufsgesprächs führen würde.

Das Telefonmarketingunternehmen InvaCon unterstützt seinen telefonischen Direktvertrieb durch den Einsatz von pcvisit. Der Schwerpunkt liegt hier vor allem im B2B Bereich, wo sich erklärungsbedürftige Dienstleistungen und Produkte dem Kunden einfacher darstellen lassen.

Die vertrieblichen Erfolge ergeben sich hierbei insbesondere dadurch, dass der Berater schnell in ein persönliches und sehr intensives fachliches Gespräch mit dem potenziellen Kunden einsteigen kann.

Gerade im B2B-Bereich arbeiten die anzurufenden Entscheider in der Regel am PC. Im Telefonat weckt der Mitarbeiter das Interesse an dem zu vertreibenden Produkt. Er bittet den Entscheider, auf der Website startgast.de das Gast-Modul zu öffnen (kein Download erforderlich).

Hierdurch bringt der Vertriebsmitarbeiter den Gesprächspartner bereits in einen Prozess eigener Aktivität und Motivation, sich selbst davon zu überzeugen, dass das beschriebene Produkt die geweckten Erwartungen erfüllt oder gar übertreffen wird.

Der Aha-Effekt ist groß, wenn der Gesprächspartner plötzlich den Bildschirm des Vertriebsmitarbeiters sieht. Vor allem, wenn ihm dort die Möglichkeit gegeben wird, in einer Präsentation oder auf einer Demo-Website mit seiner eigenen Maus, wie von Geisterhand, selbst aktiv zu werden. Diese völlig andere Form des Vertriebs schafft Vertrauen, Spaß und Inspiration im Gespräch, neben der Demonstration hoher Fachkompetenz. Denn Support spielt heutzutage eine große Rolle. Und die IT- und somit Service-Kompetenz, jederzeit von überall aus unterstützen zu können, wenn Hilfe erforderlich sein sollte, wird bereits im Vertriebstelefonat mit dem Einsatz von pcvisit eindrucksvoll vermittelt. Eine optimale Ausgangsposition für eine zukünftige Geschäftsbeziehung. Und das stellt sich in erster Linie in der Qualität der generierten Leads und daraus generierter Umsätze dar.

Auch im Projektmanagement im Call Center setzt InvaCon pcvisit häufig ein, um Kunden Web-Applikationen zu erklären, bei Daten Im- und Exporten zu unterstützen oder aber kleine Hilfestellungen im Umgang mit speziellen Software-Systemen zu leisten. „Hier gelingt es uns, mit einem einfachen, innovativen Mittel, den Service für unseren Kunden spürbar zu optimieren.“, so Christian Landau, Inhaber und Geschäftsführer von InvaCon. „Seit wir pcvisit einsetzen, steigern wir die Erfolgsquoten in Vertriebsprojekten für erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen um bis zu 40%!“ Christian Landau, Inhaber und Geschäftsführer InvaCon ist Spezialanbieter für vertriebsorientierte Outbound-Telefonie.



Weitere Informationen

InvaCon Telefonmarketing GmbH

Christian Landau
An der Strusbek 60-62
D-22926 Ahrensburg
Telefon: +49 (0) 4102/66 77 0
info@invacon.de
<http://www.invacon.de>



pcvisit Software AG

Karen Zühlke
Öffentlichkeitsarbeit & Vertrieb
Tatzberg 47/49
01307 Dresden
Telefon: +49 (0) 351/7 96 59 30
Telefax: +49 (0) 351/7 96 59 32
info@pcvisit.de
<http://www.pcvisit.de>