

Kundenvertrauen ist der Akquise - Turbo für jedes Unternehmen

TM Telemarketing Oldenburg verspricht: Mehr Kunden und höhere Umsätze durch die Pflege und den Aufbau von Kundenvertrauen.



© Marco2811 - Fotolia.com

#53388326

Die Erfolgsfaktoren im Geschäftsleben sind neben Kompetenz und einem guten Produkt auch starke Leistungen.

Das Team der TM Telemarketing Oldenburg kennt den jedoch den einen Aspekt, der trotz seiner immensen Bedeutung für Erfolg und Umsatz bei vielen Unternehmen häufig vernachlässigt wird: Das Kundenvertrauen.

Durch jahrelange Akquiseerfahrungen weiß die Geschäftsführerin der TM Telemarketing Doris Trauernicht eins ganz genau: „Ohne Vertrauen geht langfristig gar nichts. Zumindest, wenn ein Unternehmen mehr möchte, als austauschbarer Dienstleister oder der preiswerteste Anbieter zu sein. Als langfristiger Erfolgsfaktor spielen die nachhaltige Pflege und der Aufbau des Kundenvertrauens die größte Rolle, wenn mehr Umsatz generiert und letztlich mehr verdient werden soll.“

Warum? „Unsere Erfahrungen zeigen, die Kunden werden loyaler und wechseln nicht so schnell, denn sie wissen, dass sie gut betreut werden. Als schöner Nebeneffekt erhöht sich die Wiederverkaufsrate. Ist das Kundenvertrauen gestärkt, werden sie offener für Beratungen. Man hört besser zu und lässt sich schneller auf gute Lösungen ein, auch wenn sie nicht die preiswerteste Alternative sind“, meint Doris Trauernicht.

Ein anderer wichtiger Punkt, der dem Team von TM Telemarketing Oldenburg von Kunden immer wieder freudig berichtet wird, ist die aus Kundenvertrauen gewachsene Weiterempfehlung. Durch die Pflege neuer und alter Kontakte kommen allein wegen des guten Rufs per Empfehlung neue Kunden von selbst auf die Unternehmen zu. Mit denen kann das Unternehmen dann mit einem Vertrauensvorschuss in die Geschäftsbeziehung starten.

Doch neben dem Tagesgeschäft mal eben das Kundenvertrauen zu gewinnen oder zu stärken ist für viele Unternehmen eine Herausforderung der Kapazitäten. Deshalb ist die TM Telemarketing Oldenburg darauf spezialisiert, einen Teil dieser zeitaufwendigen Neu- und Bestandskundenpflege zu übernehmen. Das heißt, die komplette „Nachsorge“ fertiger Aufträge, die Kundeninformationen zu neuen Angeboten, das mal eben „nett telefonieren“ und Akquise neuer Kunden liegen in den Händen von Doris Trauernicht und ihrem Team.

Die Arbeit am Kundenvertrauen betrifft sowohl die Akquisephase als auch die Phase nach Beendigung der erbrachten Leistungen. Letztere wird von Unternehmen oft vergessen, weiß Doris Trauernicht: „Dabei ist sie genau so wichtig wie die Akquisephase. Denn durch die Bestandskundenpflege wird langfristig ein fester Pool an Stammkunden aufgebaut, der Umsatztiefs vorbeugt und den Erwartungen der Kunden entgegenkommt.“

In der direkten Leistungsphase empfiehlt Doris Trauernicht den Unternehmen auf folgendes zu achten: Neben der qualitativ einwandfreien Leistung reagieren Kunden auf das Einhalten von Terminzusagen und Rückrufen sensibel. Berücksichtigen Unternehmen dies und ergänzen ihre Leistungen mit individueller Betreuung, Servicebereitschaft und kundenorientierten Arbeitszeiten sind sie meist schon auf der sicheren Seite. Doch das mühsam aufgebaute Kundenvertrauen kann

schnell zerstört werden. Hinterlassen Mitarbeiter keinen kompetenten Eindruck oder reagiert das Unternehmen nicht kulant auf Mängel oder Beschwerden ist das eine unnötige Belastung der Kundenbeziehung. Doris Trauernicht von TM Telemarketing Oldenburg rät den Unternehmen in diesen Bereichen zu besonderer Sorgfalt.

Boilerplate für TM Telemarketing Oldenburg

Die Oldenburger TM Telemarketing ist eine inhabergeführte Agentur, die sich auf Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege spezialisiert hat. Mit vielen Jahren Erfahrung ist das Team unter Leitung von Frau Doris Trauernicht ein kompetenter und erfolgreicher Ansprechpartner, wenn es um Neukundenakquise, telefonische Kundenbetreuung, das Nachfassen von Angeboten und Messekontakten und Telefonmarketing geht.

Während sich der Kunde auf sein Hauptgeschäft konzentriert, werden gezielt qualitativ hochwertige Termine bei Interessenten vereinbart, die kontinuierlich das Einkommen des Unternehmens erhöhen und nachhaltig den Kundenstamm erweitern. Die TM Telemarketing Oldenburg arbeitet bundesweit und branchenübergreifend. Weitere Informationen: www.tm-telemarketing.de oder telefonisch unter 04 41 - 8 09 84 83

Kontakt:

Doris Trauernicht

Marie-Curie-Straße 1

26129 Oldenburg

Mobil: 01 52 - 33 90 81 77

Telefon: 04 41 - 8 09 84 83

info@tm-telemarketing.de

www.tm-telemarketing.de