

Keine Zeit für Neukundenakquise?

Die Erfahrungen der TM Telemarketing aus Oldenburg zeigen: Wenn der Alltag die Zeit zur Neukundenakquise nimmt, bringen sich Unternehmen und Unternehmer um die besten Chancen



Wird mit der Neukundenakquise erst begonnen, wenn eine Auftragsflaute einzieht, bringen sich Unternehmen um Ruhe und Potential. Einen Weg aus dieser Situation zeigt die Agentur TM Telemarketing Oldenburg unter Leitung der Geschäftsführerin Doris Trauernicht.

Gerade Freelancer und kleinere Unternehmen kennen diese Situation zu gut. Sobald viel zu tun ist, treten sie auf die Vertriebsbremse und lassen ihre Neukundenakquise ruhen. Denn die gewissenhafte Erledigung bestehender Aufträge bindet Zeit und oft die gesamten personellen Möglichkeiten. Sind die Projekte dann abgeschlossen, wird unter Zeitdruck die Kundenakquise wieder angekurbelt. Ein Hamsterrad, das es Unternehmen unmöglich macht, aus einer guten Position heraus neue Neukunden zu gewinnen.

Genau genommen, liegen dieser Form von Selbstbeschneidung jedoch noch andere Gründe als zeitliche Überlastung zugrunde. Aus Angst, der drohenden Auftragsflut nicht Herr zu werden, wird lieber artig ein Auftrag nach dem anderen abgearbeitet. Mit großen unternehmerischen Nachteilen, wie Geschäftsführerin Doris Trauernicht von der TM Telemarketing Oldenburg weiß: „Unsere Erfahrungen zufolge, liegen zwischen Kontaktaufnahme, Angeboten und Auftragsvergabe je nach Art der Dienstleistung oft Wochen, wenn nicht gar Monate. Eine Neukundenakquise sollte gerade dann stattfinden, wenn das Geschäft gut läuft! Denn dann stehen Unternehmen nicht unter kurzfristigem Erfolgs- und Zeitdruck und können souverän und überzeugend in der Neukundengewinnung auftreten. Dazu kommt, dass wir als Team der TM Telemarketing Oldenburg festgestellt haben, dass unter diesen Umständen erheblich bessere Konditionen für Geschäfte ausgehandelt werden. Die akute Bedürftigkeit schwingt dann einfach in den Vertragsverhandlungen nicht mit.“

Doch wie wird das Zeitproblem gelöst? Entweder durch ein ausgefeiltes Zeitmanagement und die Optimierung von Projektprozessen oder durch Agenturen, wie die TM Oldenburg. Doris Trauernicht und ihr Team übernehmen verlässlich die Neukundenakquise und lösen das Zeitproblem.

Denn die gesamte Neukundengewinnung liegt bis zum bereits vorbereiteten Telefontermin oder einem vereinbarten persönlichen Gespräch in den Händen der TM Oldenburg. Damit ist die konsequente Kundenorientierung und Neukundenakquise trotz laufender Projekte kontinuierlich gesichert. Die regelmäßigen Kundenkontakte durch die TM Oldenburg machen aus Interessenten Neukunden und pflegen Bestandskunden, ohne dass Zeit- und Arbeitsbudgets belastet werden. Die Unternehmen arbeiten zuverlässig und Unternehmer können ruhig schlafen, denn Auftragsflauten gehören dank professioneller Neukundenakquise und Bestandskundenpflege durch die TM Oldenburg der Vergangenheit an.

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. Weitere Informationen: www.tm-telemarketing.de

Kontakt:

Doris Trauernicht

Marie-Curie-Straße 1

26129 Oldenburg

Mobil: 01 52 - 33 90 81 77

Telefon 04 41 - 36 11 61 86

Telefon: 04 41 - 8 09 84 83

info@tm-telemarketing.de

www.tm-telemarketing.de