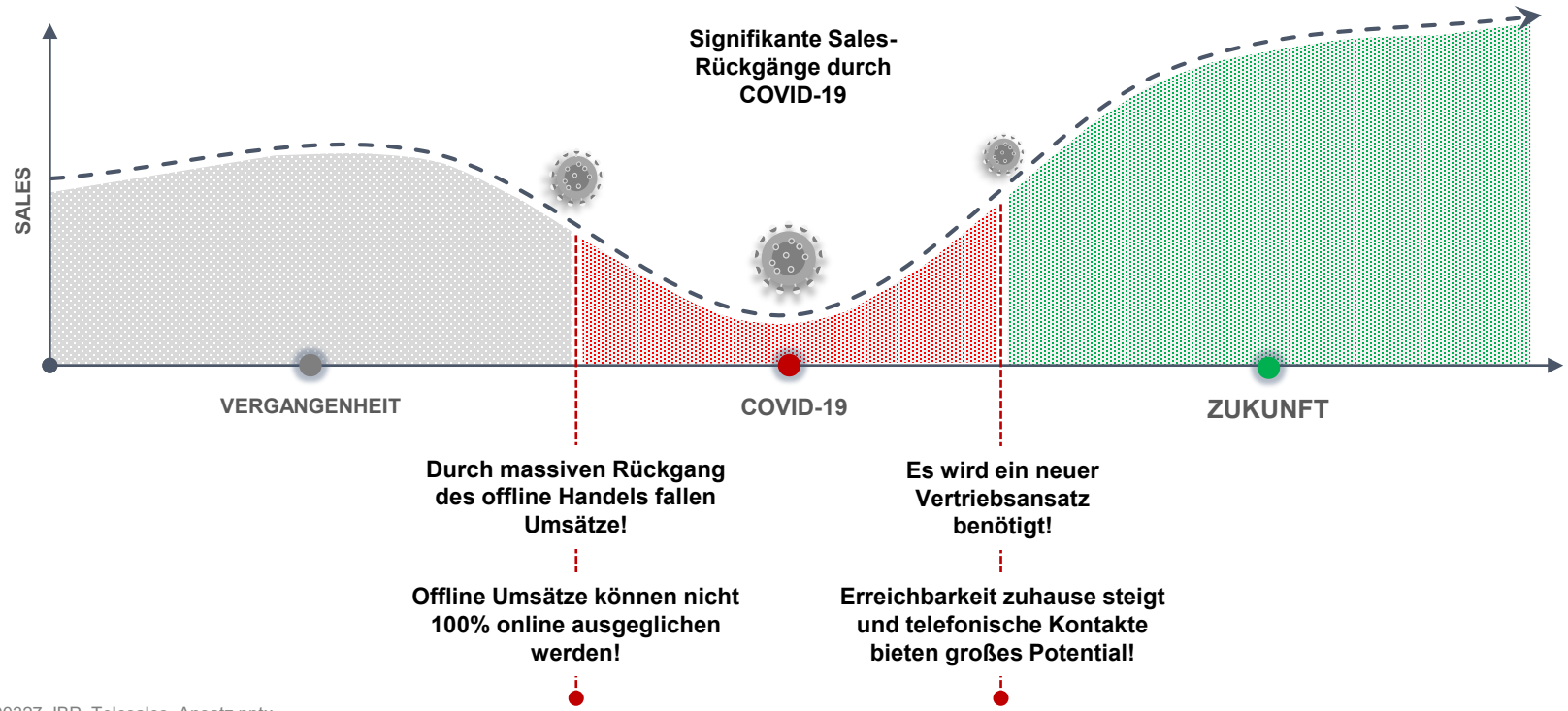
Iskander Business Partner

Vertrieb in Zeiten der Krise

Jetzt die Chancen von telefonischen Kundenkontakten nutzen

April 2020

Es besteht akuter Handlungsbedarf: Sales Rückgänge müssen durch neue Vertriebschancen aufgefangen werden



Nutzen und schaffen Sie telefonische Kontakte zu Ihren Kunden. Nie war die Zeit besser für diesen Vertriebsweg

Telesales Outbound

Rufen Sie Zielkunden an und erläutern Sie Ihnen die Vorteile Ihres Produktes!

Telesales Inbound

Schaffen Sie zusätzliche Anlässe, um von Ihren Kunden angerufen zu werden. Jeder Anruf ist eine Vertriebschance!

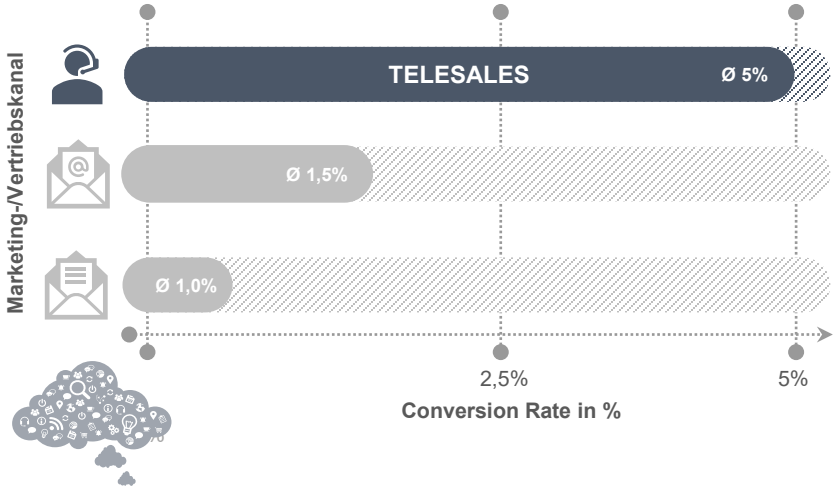
Sales in Service

Nehmen Sie jeden Service-Anruf Ihrer Kunden als Chance, ihnen weitere Produkte zu verkaufen!

Durch vertriebsorientierte Outbound Calls generieren Sie zusätzliche Umsätze

Telesales Outbound

Durchschnittliche Conversion Rate (CVR) nach Kanal



Mit dem Telesales Kanal kann die CVR im Schnitt um das 5-fache vs. typischen Marketing-Kanälen (Mail/E-Mail) gesteigert werden.

Es lohnt sich!

- Outbound Calls zu gut ausgewählten Zielkunden führen zu zusätzlichem Vertriebspotenzial
- Sie erreichen die Entscheider bei den Zielkunden
- Der Vertriebskanal Telesales ist sehr gut skalierbar und kann somit später wieder auf eine neue Situation eingestellt werden
- Unsere Kunden erzielen im Durchschnitt eine Abschlussquote von ~5% im Telesales - höher als bei jeder anderen Marketing-Kampagne

Quelle: Iskander Business Partner GmbH Projekte

Schaffen Sie bewusst Anrufgründe für Ihre Kunden, um sie dann von Ihren Leistungen zu überzeugen

Telesales Inbound

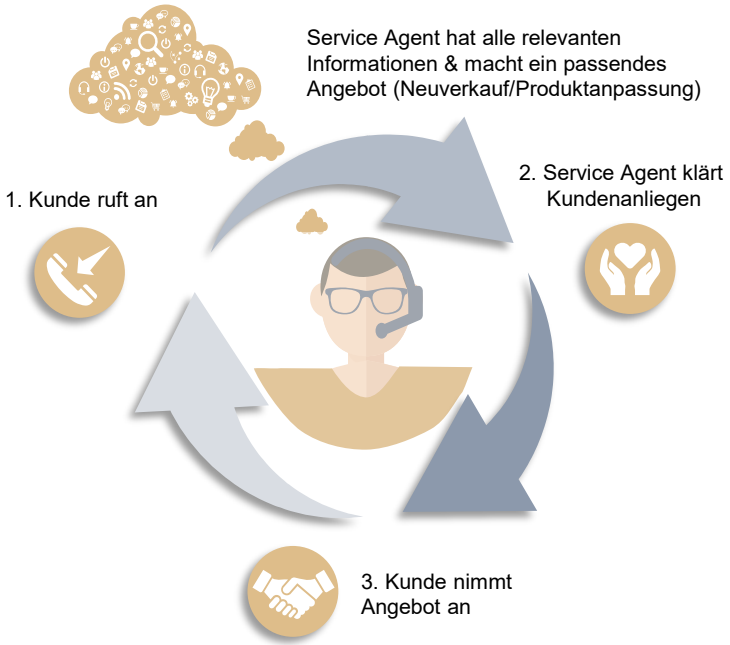
Es lohnt sich!

- Bis zu 15% mehr eingehende Anrufe sind durch bewusst gesetzte Triggerpunkte möglich
- Für die Kampagnen können gezielt Kunden ausgewählt werden, bei denen das Upselling Potential am höchsten ist
- Nutzen Sie Ihre besten Agenten für diese Art von Service Calls
- Einer unserer Kunden konnte durch effektiv genutzte Servicekampagnen bei ~ 50% der eingehenden Calls Verkäufe generieren

Quelle: Iskander Business Partner GmbH Projekte

Wir machen Ihr Service Center zum Umsatztreiber

Sales in Service



Es lohnt sich!

- Verkaufsquoten von bis zu 10% sind bei telefonischen Serviceanfragen erreichbar
- Nutzen Sie das positive Service-Erlebnis für das Angebot eines neuen Produktes
- Ein gut geschulter Call Center Agent kann sowohl die Kundenzufriedenheit als auch Umsätze steigern
- Einer unserer Kunden erwirtschaftet mit Sales in Service bereits knapp 50% seiner Neuverkäufe

Quelle: Iskander Business Partner GmbH Projekte

Mit unserem modularen Beratungsansatz entwickeln wir innerhalb von wenigen Wochen Ihre telefonische Kontaktstrategie. Und das zu einem attraktiven Festpreis.

1 Analyse-Workshop

AKTION

Kosten: 5.000 €

Dauer: 1 Tag

- Erfassung des Status-Quo der existierenden Telesales Aktivitäten
- Abgleich mit branchenübergreifenden Best Practices
- Identifikation und Bewertung von Chancen für Ihr Unternehmen

Lieferobjekt:
Matrix mit qualifizierten & priorisierten Telesales Chancen & Maßnahmen

2 Konzept inkl. grober Business Case

AKTION

Kosten: 20.000 €

Dauer: 2-3 Wochen

- Business Case Entwicklung (Szenarioanalyse)
- Erstellung eines Umsetzungskonzeptes und einer Umsetzungs-Roadmap

Lieferobjekte:
Grober Business Plan | Umsetzungs-Roadmap

3 Quick Wins & Umsetzung

Kosten: projektabhängig

Dauer: projektabhängig

- Unmittelbare Umsetzung der Quick Wins
- Breiter Roll-Out der erfolgversprechend-sten Telesales Ansätze
- Projektmanagement

Lieferobjekt:
Schnelle Erfolge durch Quick Wins | „Full Run“ Telesales Ansätze

Es gibt zahlreiche Vorteile für eine Zusammenarbeit mit Iskander Business Partner im Bereich telefonische Kontaktstrategie

- Sie arbeiten mit **Experten** zusammen, die bereits zahlreiche erfolgreiche **Telesales Projekte** durchgeführt haben
- **Langjährige Erfahrung** in der Umsetzung von Projekten in den Bereichen **Telesales**, Lead Management, CRM-Programme und datengetriebener Vertrieb & Marketing
- Wir kombinieren **Beratungskompetenz** mit **operativer Businesserfahrung**
- Wir begleiten Sie **von der Konzeption bis zur Umsetzung** (End-2-End Beratung) und übernehmen stets die Gesamtverantwortung für unsere Projekte
- Sie arbeiten mit dem **Hidden Champion 2018 bis 2021** in der Kategorie „Innovation & Wachstum“ zusammen, der sich gegen Beratungen wie McKinsey und Bain durchgesetzt hat

Unsere eigenen Berater sowie unser Netzwerk ausgewählter Experten bilden das Fundament für unser Beratungsgeschäft

Unternehmensgruppe

Iskander Business Partner

- CRM & Customer Service
- Produkte & Innovationen
- Datengetr. Vertrieb & Marketing
- Strategieentwicklung
- Geschäftsmodellentwicklung

PUREBUSINESS
Consulting. Kompetenz in B2B

- Datengetriebener Vertrieb & Marketing
- Produkte & Innovationen
- Lead Management

STICONSULTING

- Interimsmanagement
- Fokus auf IT-basierte Projekte

Auszeichnungen durch zufriedene Kunden

2017 bis 2020
Brand Eins Best Consultants

2018 bis 2021
Hidden Champion

2018 bis 2019
FOCUS Top Employer

Rufen Sie uns an! Wir informieren Sie unverbindlich über die Vorteile des telefonischen Verkaufs.

Dr. Stefan Kaas

Partner

Marketing & Vertriebsexperte

Stefan.kaas@i-b-partner.com

+49 176 11772299

Michael Strelow

Consultant

CRM-Experte

Michael-matthias.strelow@i-b-partner.com

+49 173 1561732

Iskander Business Partner GmbH
Paulstr. 19 I 85737 Ismaning/Munich I Germany

mobile: +49 176 1177 2299

e-mail: stefan.kaas@i-b-partner.com
www.i-b-partner.com