

## Ihr Ansprechpartner

Gerne beantworten wir Ihre Fragen.  
Sie erreichen Arno Driescher unter  
Tel: 0171 / 99 81 560 oder per  
Email an [a.driescher@comselect.net](mailto:a.driescher@comselect.net)



- Wir führen ein **Kundenbriefing** (z.B. bei uns vor Ort, telefonisch oder per Webinar) mit Ihrem Vertriebsverantwortlichen und unserem Projektleiter und Termin-Spezialisten durch (max. 3 Stunden)
- maßgeschneiderte Projektdatenbank auf Basis von salesforce.com
- Wir **importieren Ihre Daten** (Datenaustauschformat z.B. Excel, txt, csv, Access) und legen das Reporting fest
- Wir ermitteln bzw. validieren den vorgegebenen Entscheider bzw. den Fachbereich telefonisch und **nehmen Kontakt mit dem jeweiligen Entscheider auf**
- Wir **akquirieren in Ihrem Namen** Ihre Wunsch-, Ziel- oder Bestandskunden und präsentieren Ihre Produkte oder Dienstleistungen
- Wir stellen in Kurzform Ihr Unternehmen vor und zeigen den **Mehrwert Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung** auf
- Wir **ermitteln den Bedarf** mit max. 3 durch Sie vorgegebenen Fragen
- Wir übermitteln Ihnen die **Versandwünsche für Ihre Unterlagen**
- Wir **vereinbaren Termin- und Kontaktwünsche** nach Ihrer vorgegebenen Kunden-Klassifizierung (Bsp. A/B/C)
- Wir vereinbaren für Sie Termine, z.B. Telefontermine, **vor-Ort-Termine** oder Webinar-Termine
- Sie erhalten **täglich ein Auszug** über die geführten Gespräche und Ergebnisse
- Wir geben Ihnen nach Abschluß der Kampagne eine **aus-sagefähige Einschätzung**, welche Entscheider einen konkreten, sowie mittel- bis langfristigen, Bedarf hinsichtlich Ihrer Produkte oder Dienstleistungen signalisiert haben

## Das benötigen wir von Ihnen

1. Sie gehen gemeinsam mit uns das Kundenbriefing durch und stellen uns alle Produkt-/Dienstleistungsinformationen zur Verfügung
2. Sie stellen und die Adressdaten mit vollständiger Firmierung, bzw. den notwendigen Kommunikationsdaten (falls vorhanden, auch den gewünschten Ansprechpartnern) bereit
3. Sie stellen und eine Email-Adresse und Informationsmaterial für den Unterlagenversand bereit
4. Sie vermitteln unseren Vertriebsprofis Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Dienstleistungen (Mehrwert, Vorteile, Alleinstellungsmerkmale ...)
5. Sie erteilen uns Zugriffsrechte auf den Terminkalender Ihres Vertriebsmitarbeiters, für ein effizientes Terminmanagement
6. Sie benennen uns einen Ansprechpartner für Fragen und Abstimmungen

## Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Sie möchten mehr über uns und unsere Arbeit erfahren oder direkt mit der Terminierung durchstarten?

Mit der Erfahrung aus über 10 Jahren Telemarketing können wir sicher auch Ihnen ein zuverlässiger Partner sein.

Wir freuen uns auf Sie. Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf.



## ■ Mehr Termine für Ihren Vertrieb



Die professionelle Außendienstterminierung durch das triveo Business Relations Center ermöglicht Ihnen die aktiven Verkaufszeiten zu erhöhen, mehr Kunden zu gewinnen und somit Ihren Umsatz zu steigern.

triveo® | Telemarketing  
ein Dienstleistungsangebot der comselect GmbH  
Theodor-Heuss-Anlage 12 | 68165 Mannheim  
Internet: [www.triveo.de](http://www.triveo.de)

## Kommt Ihnen die Situation bekannt vor?

- Sie möchten, dass sich Ihr Vertriebsaußendienst auf seine Stärke, nämlich „den Verkauf bei Interessenten und Kunden“, fokussiert
- Sie denken, dass Ihr Vertrieb durchaus noch „Luft“ für weitere Termine hat
- Sie sehen die Akquisition von Besuchsterminen durch die eigenen Vertriebsmitarbeiter sehr oft als teure Investition
- Sie suchen eine Lösung, da die telefonische Terminvereinbarung von Ihren Vertriebsmitarbeitern sehr oft als unangenehme, leidige „Pflichtübung“ empfunden wird

## Ihr Plus an Terminen und Produktivität

- Sie erhöhen nachweisbar die „Terminfrequenz“ Ihrer Außendienstmitarbeiter und damit die Chance, mehr werthaltige Interessenten für Ihren Vertriebstrichter zu generieren
- Sie erhöhen durch das Outsourcing der Terminvereinbarungen die aktive Verkaufszeit (vor Ort beim Kunden) um mindestens 50%
- Sie entlasten Ihren Vertrieb von ungeliebten Aufgaben, wie der Qualifizierung und Terminierung von Adressen
- Sie bündeln Ihre Vertriebsressourcen, indem Sie nur die wirklich interessierten Kunden besuchen, um ein Geschäft mit ihnen auszuhandeln!

## Die Kennenlern-Aktionspreise gültig nur bis 30. Juni 2014

Die Zufriedenheit unserer Kunden ist der Maßstab unserer Arbeit. Überzeugen Sie sich selbst von der Qualität und Professionalität unserer Dienstleistung.

Als Neukunde bieten wir Ihnen bis zum **30.06.2014** unser Terminierung-Start oder Plus-Paket zum absoluten Vorzugspreis an (Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.).

### Terminierung „Start“

- 200 Firmenadressen
- Projekteinrichtung
- Datenbank salesforce.com
- Arbeitsplatz inkl. Telefonkosten
- Projektleitung inkl. Berichtswesen

nur **2.990,- €**

(anstatt 3.490,- €)

### Terminierung „Plus“

- 400 Firmenadressen
- Projekteinrichtung
- Datenbank salesforce.com
- Arbeitsplatz inkl. Telefonkosten
- Projektleitung inkl. Berichtswesen

nur **5.490,- €**

(anstatt 5.990,- €)

## Unser Kennenlern-Angebot für Sie

Unser Terminierungs-Spezialist akquiriert in Ihrem Namen Besuchstermine für Ihren Außendienst bei Bestandskunden oder potentiellen Kunden.

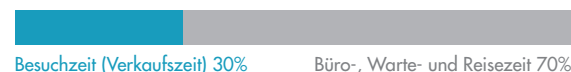
Durch den Zugriff auf den Terminkalender Ihres Vertrieblers kann er die Route optimieren und Inhalte abstimmen.

## Produktivitätssteigerung mit Außendienstterminierung

Zeitsituation des Außendienstes **vor** der Vertriebsunterstützung durch triveo Telemarketing



Zeitsituation des Außendienstes **während** der Vertriebsunterstützung durch triveo Telemarketing



## So gehen wir Ihr Vorhaben an

So wie der Architekt einen Park, ein Gebäude oder einen Straßenzug auf dem Zeichentisch skizziert, so entwerfen auch wir systematisch Ihre Telemarketing-Kampagne.

Wir überlegen mit Ihnen zusammen, welche Ziele Sie erreichen wollen, welche Chancen sich für Sie bieten.