

Erstellung und Bearbeitung gezielter Akquise und Telefonaktionen

Beratender und aktiver Verkauf durch Telemarketing steigert die Effizienz. Sie ergänzen, optimieren und unterstützen den Verkauf bei der Generierung neuer Geschäftskontakte, individueller Beratung, bei einer absatzorientierten Bedarfsanalyse, bei der Vorqualifizierung oder Terminvereinbarung für Mitarbeiter im Außendienst und Vertrieb. Aber auch Kundengewinnung, Kundenbindung oder telefonische Betreuung erhöhen die Kundenzufrieden-

heit. Durch eine persönliche Ansprache am Telefon können Sie auf den Gesprächspartner individuell eingehen und erzeugen somit eine höhere Aufmerksamkeit. Steuern Sie Ihre Telefonaktionen gezielt durch den Einsatz des Prodatic ERP 2 Moduls "Telemarketing" und verwalten Sie die bereits von ihren Mitarbeitern am Telefon qualifizierten Informationen, die auch für spätere Aktionen verwendet werden können.

Mit der Prodatic ERP 2 Software erhalten Sie eine umfassende und transparente Sicht auf Ihre Geschäftsprozesse. Täglich anfallende Aufgaben und Abläufe in den unterschiedlichen Bereichen werden optimiert und automatisiert. Dadurch sparen Sie Zeit und Kosten und steigern die Produktivität. Wir unterstützen Sie dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen und Wettbewerbsvorteile zu sichern, um einen nachhaltigen Unternehmenserfolg zu erzielen.

Auszug aus unserem Leistungsumfang*

ERP 2 Modul "Telemarketing":

- Definition der Kriterien für eine Telefonaktion z.B. Auswahl über PLZ, Branche, Umsatz komplett oder über ausgewählte Artikelgruppen, Vertreter, Verbände etc
- Automatische Erstellung der Adresslisten auf Basis der definierten Kriterien
- Telefonaktionen können einzelnen Benutzern oder Teams zugeordnet werden
- Gezielte Abarbeitung von Telemarketingaktionen für den Benutzer. Noch nicht bearbeitete Adressen werden fortlaufend aufgelistet oder erscheinen über Wiedervorlagedatum
- Bedienerführung – Gesprächsleitfaden je Feld über Tooltip frei definierbar
- Erfassung von allgemeinen Informationen, Wiedervorlagen, Bedarf und Gesprächsnotizen
- Frei definierbare Felder zur Eingabe und Hinterlegung von individuellen Informationen als Textfelder und Checkboxes
- Parallele Bearbeitung von mehreren Aktionen durch unterschiedliche Benutzer
- Anlegen von ToDo's > Zuordnung zu Mitarbeitern und fixen Terminen
- Wiedervorlagen und Erinnerungen zu den ToDo's automatisiert per Mail, Bildschirm oder Liste
- Historie der ToDo's

*Leistungsumfang enthält Optionen

- Anzeige des Kundenumsatzes aus aktuellem und Vorjahr
- Anzeige des letzten Angebots und Auftrags mit Datum und Wert
- Anzeige der Auftragshistorie
- Anzeige der offenen Posten / überfälligen Posten / Mahnstufen / Liefer- und Kreditsperren
- Import von Adressen
- CTI-Anbindung