

## Mailingnachakquise → ein wahrer Geldsegen

- **Wie viele Mailings haben Sie schon verschickt, ohne diese nach akquiriert zu haben?**
- **Wie hoch war der Rücklauf darauf?**
- **Wie viele Nachverkäufe haben Sie dadurch generiert?**
- **Wie viel Kosten entstehen Ihnen jährlich durch Mailingversand?**

Die normale Responsequote eines Briefmailing liegt statistisch bei ca. 0,1%. Bei diesem Wert kann sich Ihr Unternehmen die Kosten gleich sparen. Wenn Sie allerdings in eine professionelle, telefonische Nachakquise investieren, erreichen Sie Quoten von bis zu 10%, also eine Steigerung um 1.000%!

In realen Zahlen bedeutet dies, dass von 1.000 versendeten Briefen nur 1 Kunde das Angebot annimmt bzw. Interesse zeigt! Bei einer telefonischen Nachakquise sind bis zu 100 Kundenreaktionen realistisch, je nach Aufgabenstellung, Branche und Angebot.

**Unsere Quoten im Verkauf von Spezialprodukten lagen schon bei 16% und 25% und für einen Werbemittelhersteller terminierten wir den Geschäftsführer mit 27% im ersten Monat.**

Überzeugende Argumente oder???

*Beispiel:*

### **Mailingnachakquise zu aktuellen Themen**

*Ca. 500 Adressen werden monatlich angeschrieben, das sind also 6.000 Kunden, die jährlich kontaktiert werden!! Wir unterstützen in diesem Beispiel ein Autohaus. Wenn nach zwei Wochen keine Reaktion des Kunden auf den Brief erfolgt, fassen wir nach.*

*Alle Kunden, die dieses Mailing bekommen haben, werden telefonisch persönlich kontaktiert und je nach Thema in der persönlichen Ansprache eingeladen bzw. auf besonders interessante Aktionen speziell für diese Interessengruppe hingewiesen.*

*Folgende Szenarien sind wahrscheinlich:*

1. *Kunde hat den Brief nicht bekommen oder wieder vergessen -> in Erinnerung bringen oder erneut versenden und direkt einen neuen Telefontermin vereinbaren*
2. *Kunde hat Interesse -> Termin, Verkauf, Infomaterial-Versand etc.*
3. *Kunde hat das Produkt/Dienstleistung gewechselt -> was hat zum Wechsel geführt?*
4. *Kunde hat kein Interesse -> Ablehngrund erfragen*

*Im Gespräch herausfinden, ob der Kunde zufrieden ist.*

*Wenn ja, gut. Wenn nein: Warum ist er nicht zufrieden? Was können wir besser machen?*

*Ebenfalls interessant: Fühlt der Kunde sich durch das Mailing angesprochen? Ist das Thema für ihn interessant?*

*Wann ist sein nächster geplanter Investitionszeitpunkt für eine Neuanschaffung?*

*Wenn Sie nichts tun*

*→ 1.5023.000€ nicht gemachter Umsatz + IMAGEVERLUST (der kann noch einen viel höheren Schaden anrichten!!)*

*Kosten für die Briefaktion 12x500 (Druck, Porto, etc.)* → 15.000€  
*Nachtefonie im eigenen Hause* → 8.000€  
*Nicht gemachter Umsatz 5% Neukunden*  
*(300 Kunden à 5.000€)* → 1.500.000€

*Ihr Invest* → 225.000€

*Ihr Zusatzumsatz + Imagegewinn + Nachfolgeaufträge* → 1.523.000€

### Ihr Gewinn:

- **Engagiertes und geschultes, charmantes Team** am Telefon, das professionell, verlässlich, schnell und flexibel ist – ob das Team nun bei Ihnen in der Firma sitzt oder eben an einem anderen Standort telefoniert. **Wir gehören zu Ihnen!**
  - ➔ Wir legen einen hohen Wert auf Erfahrungen und Fachkompetenz und deshalb investieren wir jährlich einen fünfstelligen Betrag in Trainings und Coachings für unsere Mitarbeiter.
- **Permanente Mailingnachakquise** ohne Ausfälle durch Krankheit oder Urlaub.
  - ➔ Sind Ihre Mitarbeiter krank oder im Urlaub, fehlen die Kapazitäten für die Mailingnachakquise, also entfällt diese dann oder sie verzögert sich um Wochen. Also fängt man von vorne an und hat Zeitverluste in der Akquise. Unsere Teams sind so aufgestellt, dass eine **gut vorbereitete, strukturierte und permanente** Mailingnachakquise garantiert wird.
  - ➔ Wir erreichen einen besseren **Investitions-Nutzeneffekt** durch **strategische Vorplanung** und Durchführung der Telefonakquise für das Mailing.
  - ➔ Wir garantieren eine **zuverlässige, sorgfältige und nachhaltige Bearbeitung** und Dokumentation festgelegter Fragen und Punkte Ihres Mailings, um positive Kundenreaktionen zu erreichen, denn das dient der **Imagesteigerung**.
- **Stetige Erreichbarkeit**, da das gesamte Phase K! -Team für Anrufe zur Verfügung steht.
- Wir sichern eine **kurze Einarbeitungsphase** zu.
  - ➔ **jede Branche, jede Firma und auch jedes Produkt bzw. Dienstleistung ist erlernbar**. Schließlich sind wir alle mal irgendwann mit angefangen und haben von der Pike auf gelernt.
  - ➔ „Learning by doing“ – Das **Fachwissen** baut sich immer mit dem Tun auf. Schon nach kurzer Zeit werden wir zu **Experten** auf Ihrem Gebiet! Versprochen!!
- Es wird immer die **Persönlichkeit** und das **Vertrauen** gekauft – niemals das Fachwissen!!
  - ➔ Und genau deshalb sind wir so **gut** in dem, was wir machen. Persönlichkeitsweiterentwicklung wird bei uns großgeschrieben. Dazu investieren wir jährlich einige tausend Euro und arbeiten mit einem externen Trainer.
- Wir **verbessern Ihre Kundenbindung** durch **regelmäßigen Kundenkontakt** und durch eine **intelligente Kommunikation** mit **persönlicher Note**.
- **Zuverlässigkeit** und **Wertschätzung** bleiben dem Kunden immer in Erinnerung!
- Wir akquirieren **kompetent** und belegen eine **umfassende Dokumentation**.
- Wir garantieren eine **vertrauensvolle Zusammenarbeit** mit den verschiedenen Teams, um **kurze Reaktionszeiten** und schnelle Ergebnisse zu erzielen. So werden Ihre Mitarbeiter **entlastet** und können sich intensiver um ihre Kernaufgaben kümmern.