



communicall

business dialogue



communicall. Gut gewählt.

Ihre Marke ist unsere Botschaft.



Gemeinsam zum Erfolg.

Business Dialog ist unsere Stärke, effektive Vertriebsarbeit und optimales Kundenmarketing sind das A und O unserer Arbeit. Aus der Erfahrung zahlreicher Projekte heraus haben wir innovative und effektive Konzepte entwickelt. Diese beinhalten Prozesse und Maßnahmen, die so aufeinander abgestimmt sind, dass die Vertriebsziele unserer Auftraggeber mit maximaler Effizienz erreicht werden.

Kunden finden

Eine entscheidende Phase ist die Kundengewinnung. Wir machen Ihr Unternehmen schnell und flexibel, damit Sie sich in einem immer komplexer werdenden Markt behaupten können. Systematisch kontaktieren wir Ihre Zielgruppe, um sie von Ihren Produkten zu überzeugen, um Bedarf abzuklären und um Termine zu vereinbaren. So machen wir aus Interessenten echte Kunden.

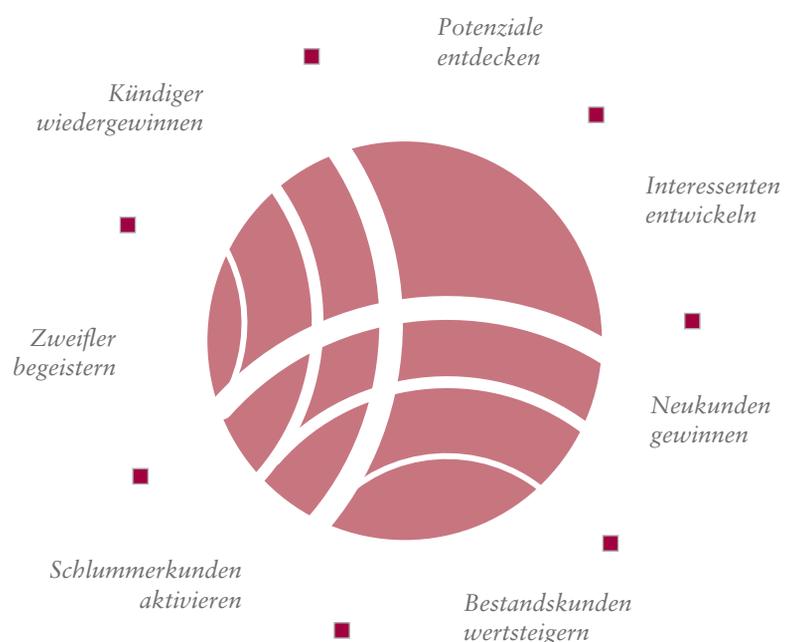
Kunden zufrieden stellen

Wir sind die Schnittstelle zwischen Ihnen und Ihren Kunden. Durch permanenten Kontakt bieten wir ein hohes Potential zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Reduzierung der Kundenfluktuation. Nachhaltigere Prozesse in Ihrem Unternehmen sind die Folge. Den Kunden zufrieden stellen heißt auch, seine Beschwerden mit Nachdruck zu bearbeiten. Ein unzufriedener Kunde, dem nicht sofort geholfen wird bleibt Ihnen nicht treu. Unsere Mitarbeiter bearbeiten die Beschwerden und Reklamationen – schnell, zuverlässig und freundlich.

Kunden zurückgewinnen

Und auch wenn Ihnen ein Kunde einmal abgesprungen ist, helfen wir Ihnen. Wir unterstützen Sie bei der Bewertung von Kündigungsgründen und dabei ehemalige Kunden zu reaktivieren. Im gemeinsamen Gespräch erarbeiten wir, wie Sie diese wiedergewinnen und langfristig an Ihr Unternehmen binden.

Das Alles geschieht in enger Abstimmung mit Ihnen. In regelmäßigen Feedback-Gesprächen stellen wir uns Ihren Herausforderungen und Ihrer Anregung. Sie sind unser Ansporn zu stetiger Verbesserung, die wir gemeinsam mit Ihnen erreichen.



Unsere Kompetenz-Teams: Erfahren. Geschult. Kompetent.

Stark anfangen und sich immer weiter steigern – nach dieser Devise werden unsere Mitarbeiter gefördert und gefördert.

Die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter und der Ausbau ihrer Qualifikationen sind ein unabdingbares Erfolgskriterium für uns. So entstehen Kompetenz-Teams, die erklärungsintensive Produkte fachlich fundiert und zielgruppengerecht kommunizieren können. Unsere Kompetenz-Teams konzentrieren ihr ganzes Engagement und ihr Know-how auf eine einzige Aufgabe: Den Erfolg Ihres Unternehmens.

Kontinuierlicher Lernprozess

Dabei überlassen wir nichts dem Zufall. Durch zielgerichtete Vorauswahl sorgen wir für eine hohe Ausgangskompetenz unserer Mitarbeiter. Darüber hinaus durchlaufen unsere Angestellten einen kontinuierlichen Lernprozess. Zusammen mit unseren Auftraggebern machen wir in regelmäßigen Schulungs- und Feedbackgesprächen aus unseren Mitarbeitern Spezialisten für Ihr Unternehmen.

Mehrsprachigkeit

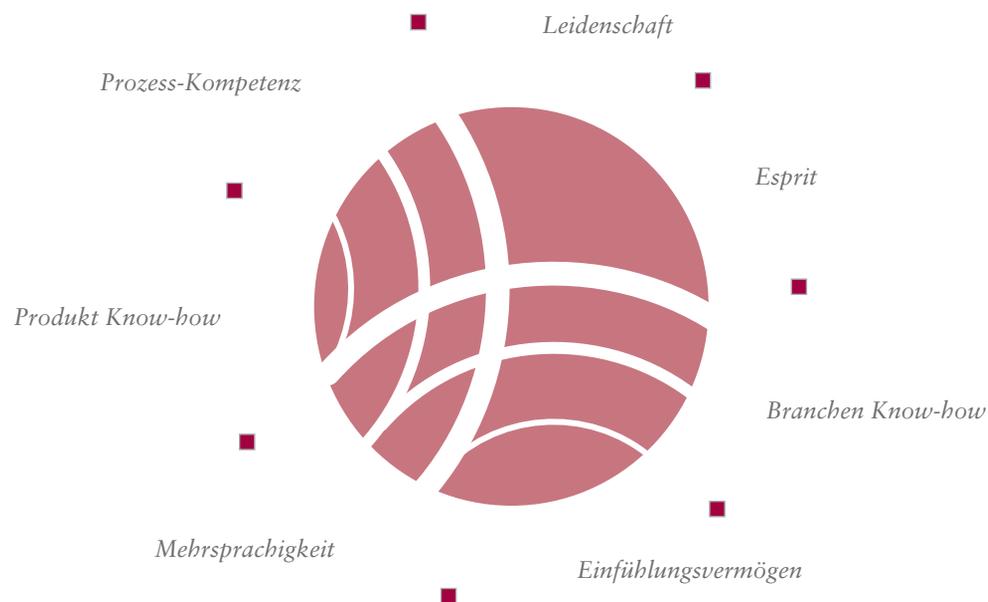
Dass einige unsere Mitarbeiter mehrsprachig bzw. Muttersprachler in einer Fremdsprache sind, hat einen einfachen Grund: Da unsere Auftraggeber aus unterschiedlichen Nationen kommen, ist Internationalität in deren Betreuung eine Selbstverständlichkeit für uns.

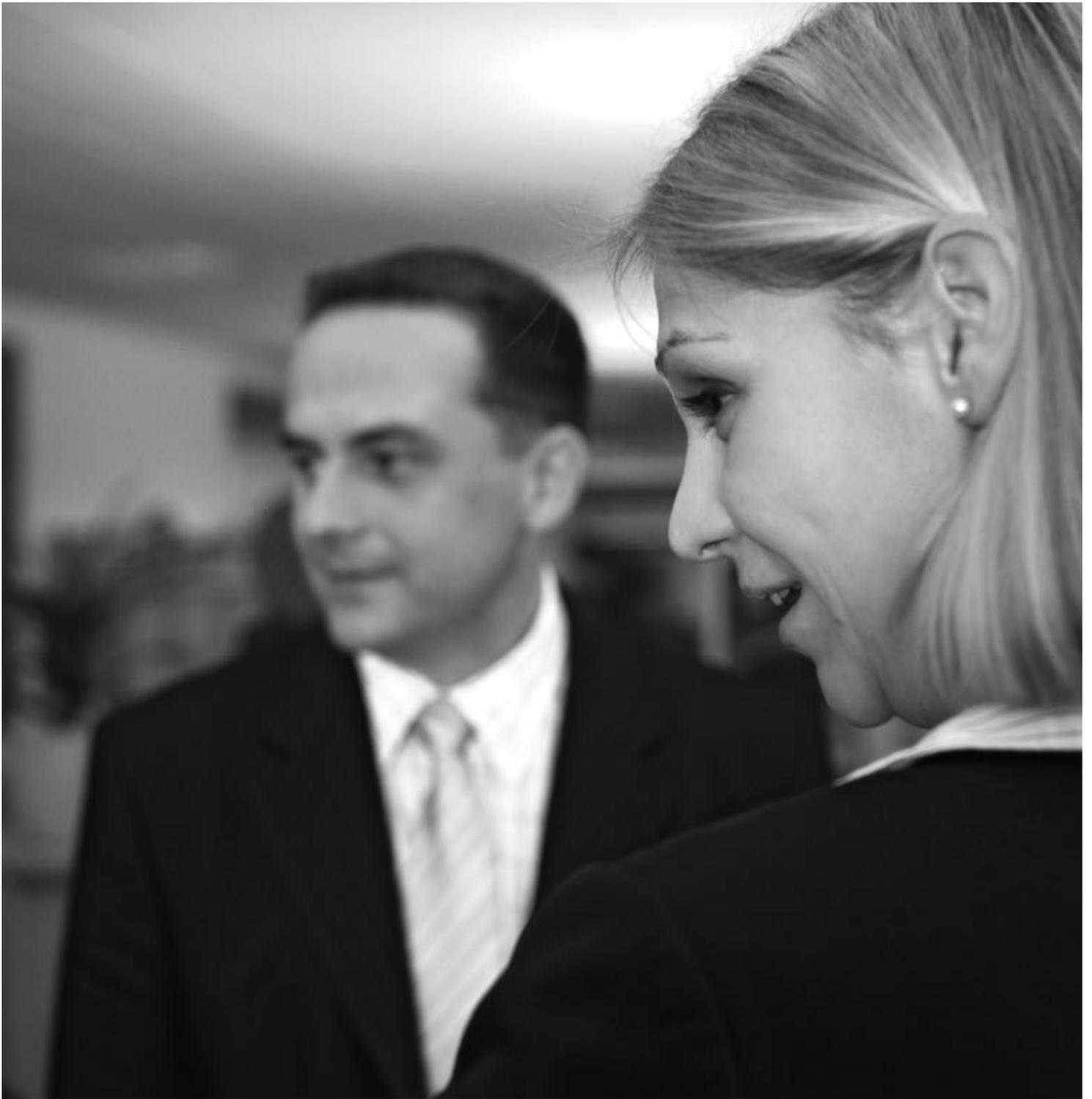
Fundierte Branchenwissen

Das Wissen unserer Mitarbeiter entwickelt sich mit den stetigen Veränderungen der verschiedenen Branchen. Dieser Lernprozess sorgt dafür, dass wir über Branchenexperten verfügen, die wir gezielt für Sie und Ihr Unternehmen einsetzen können. So können wir Geschäftsprozesse besser einschätzen, mögliche Strategien planen und letzten Endes Experten Ihrer Zielgruppe werden.

Soziale Kompetenz

Neben ihrer Fachkompetenz verfügen unsere Mitarbeiter über ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und Freundlichkeit. Sie sorgen so jederzeit für ein positives Image Ihres Unternehmens. Denn Eines ist uns klar: Wir fühlen uns verantwortlich für Ihr Unternehmen.





Unsere Kompetenz.



Vertrieb

Terminierung

Kundenentwicklung

Mailing-Nachfass-Aktionen

Potentialanalyse

Marktforschung, Kundenbefragung

Direktverkauf

Messevor- und nachbereitung

Was der Markt fordert, muss der Vertrieb leisten – schnell und flexibel. Sie verfügen über die Verkaufsspezialisten. Wir verfügen über die zusätzliche Kompetenz, mit deren Hilfe wir Ihren Mitarbeitern den Rücken freihalten können. Ihr Außendienst kann sich dann wieder auf seine wichtigste Aufgabe konzentrieren: Das Verkaufen beim Kunden.

Werthaltige Termine für den Außendienst zu vereinbaren ist zeitintensiv. Wir unterstützen Ihre Vertriebsmitarbeiter, indem wir die Terminierung übernehmen und effiziente Touren planen. Ziel ist es, durch mehr Termine für mehr Umsatz zu sorgen. Ebenso unterstützen wir Sie bei der sehr aufwändigen Kaltakquise von Neukunden – wir klären Interesse bzw. Bedarf und vereinbaren Termine, so dass sich Ihre Außendienstmitarbeiter optimal auf ihren Erstbesuch vorbereiten können.



Rückenwind für Ihren Vertrieb.

Vom Interessenten zum Kunden

Um neue Kunden für Ihr Unternehmen zu gewinnen, konzipieren, gestalten und versenden wir personalisierte Mailings, E-Mails oder Faxanschreiben. Anschließend fassen unsere Mitarbeiter nach, um Terminvereinbarungen oder den Abschluss eines Verkaufs zu erzielen. Auf Wunsch erfolgt im Vorfeld die Verifizierung und qualitative Selektion der Adressaten. Durch systematischen Kontakt und fortgeführte Kundennähe binden wir diese langfristig an Ihr Unternehmen.

Direkter Draht zum Kunden

Unternehmen, die keinen eigenen Außendienst unterhalten, sind bei der Kundenkommunikation vollumfänglich auf den Einsatz ihrer Vertriebspartner angewiesen. Wir helfen Ihnen, direkten Kontakt herzustellen und so die Vertriebseffizienz zu steigern und einen langfristig funktionierenden

Vertriebskanal aufzubauen. Darüber hinaus stehen wir im ständigen Kontakt zu all Ihren Kunden, um diese regelmäßig zu informieren. Neben den Key Accounts werden so vor allem B- und C-Kunden an Ihr Unternehmen gebunden.

Individuelle Ansprache

Ein Besuch auf Ihrem Messestand ist ein optimales Instrument zur erfolgreichen Neukundengewinnung. Unsere Mitarbeiter laden Ihre Bestandskunden zielgerichtet ein und interessieren potentielle Neukunden für einen Besuch auf Ihrem Messestand. Anschließend versenden wir Unterlagen, fassen telefonisch nach und vereinbaren Besuchstermine für Ihren Außendienst. Außerdem unterstützen wir Sie bei Produkteinführungen, indem wir Kunden und Interessenten kontaktieren, um sie von Ihren Neuheiten zu überzeugen.



Service

Hotline-Service

Bestellannahme

Telefonzentrale

Sekretariatsservice

Mailingversand

E-Mail-Management

Kundendienststeuerung

In Zeiten, in denen Produkte und Dienstleistungen vielfach austauschbar sind, ist Kundenservice das Maß aller Dinge. Unsere Mitarbeiter kümmern sich um die Beantwortung Ihrer Anrufe, die schnelle Auftragsbearbeitung und die weitere Betreuung der Kunden. Wir sind freundlich, kompetent und hilfsbereit. Wir sind Ihr Ohr am Kunden und Ihre Visitenkarte.

Ständige Erreichbarkeit

Unsere Servicequalität zeichnet sich durch Erreichbarkeit sowie durch prompte und individuelle Lösungen aus. Neben Produktberatung, Kampagnenbetreuung und allgemeinen Hotlines bieten wir auch spezielle Lösungen wie Beschwerdemanagement oder die Kundendienststeuerung.



Service mit System.

E-Mail-Management

Zu optimalem Kundenservice zählt auch die umgehende Reaktion auf E-Mail-Anfragen. Unsere Mitarbeiter beantworten eingegangene E-Mails, bearbeiten diese fallabschließend und liefern gewonnene Kundendaten zur weiteren Verwendung an Sie zurück.

Professioneller Sekretariatservice

Wenn Sie gerade nicht telefonieren können oder wollen, gehen unsere Mitarbeiter in Ihrem Namen freundlich und kompetent ans Telefon und nehmen Anrufe für Sie persönlich entgegen. Sie verbessern so nicht nur die Erreichbarkeit, sondern auch die Aussenwirkung Ihres Unternehmens.

Hotline-Service

Über unseren Hotline-Service gewährleisten Sie Ihren Kunden ständige Präsenz und stärken dadurch die Kundenbindung. Unsere Mitarbeiter nehmen telefonische Bestellungen der Kunden entgegen, die Ihre Produkte und Dienstleistungen kaufen möchten.



Beratung

Leistungs-Beratung

Adress-Brokering

Partner-Netzwerk:

- Kommunikationstraining
- Vertriebsschulung
- Marketingberatung

Umfassende Beratung rund um unsere Leistungen

Wir überzeugen Sie nicht nur durch unsere Leistungen, sondern beraten Sie auch in allen relevanten Fragen rund um unsere Arbeit – mit hoher Kompetenz und dem Blick für das Wesentliche.

Bei uns werden Sie keine vorgearbeiteten Konzepte finden. Vielmehr stehen Sie und Ihre speziellen Anforderungen im Fokus unseres Handelns. Durch strategische Beratung zeigen wir Ihnen Problemfelder auf und helfen Ihnen dabei, diese zu lösen – flexibel und individuell.



Beratung auf den Punkt gebracht.

Zielgruppenansprache für Mehrumsatz

Kompetente Adress-Broker bewerten Ihre Märkte, eröffnen neue Märkte und zeigen Ihnen Ihre potenziellen Kunden adressgenau. So finden Sie die besten und umfangreichsten Zielgruppen-Adressen und Daten für Wachstum oder Mehrumsatz.

Kompetentes Partner-Netzwerk

Alles, was Sie darüber hinaus brauchen, bekommen Sie ebenfalls von uns. Unsere Netzwerk-Struktur erlaubt es uns, Ihnen ein maßgeschneidertes Beratungs- und Schulungsangebot zu erstellen. Im Zusammenspiel mit unseren Partnern zeigen wir Ihnen durch wirkungsvolles Kommunikationstraining, überzeugende Vertriebschulung und/oder flexible Marketingberatung Lösungen auf, die – auf Ihre konkrete Situation zugeschnitten – Ihren Erfolg steigern.



Qualität und Zuverlässigkeit.



Deutsche Gesellschaft
für Qualität e.V.



Seit unserer Gründung positionieren wir uns als Premium-Partner für anspruchsvolle Kommunikationsprojekte. Ihr Erfolg ist unser Ziel – deshalb setzen wir hohe Qualitätsstandards bei unseren modernen Kommunikationstechniken, bei der Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter sowie bei Prozessen. In enger Kooperation mit unseren Auftraggebern stimmen wir Projekte ab und halten Sie in regelmäßigen Reportings stets auf dem Stand der Dinge. Dieser Anspruch ist Leitbild in der täglichen Arbeit all unserer Mitarbeiter. Wir bewältigen Ihre Aufträge nicht nur termin- und budgetgerecht, sondern auch nach strengsten Datenschutzkriterien. Das macht Sie zu unserem zufriedenen Auftraggeber und uns zu Ihrem Top-Partner.

Unsere Qualitätsrichtlinien

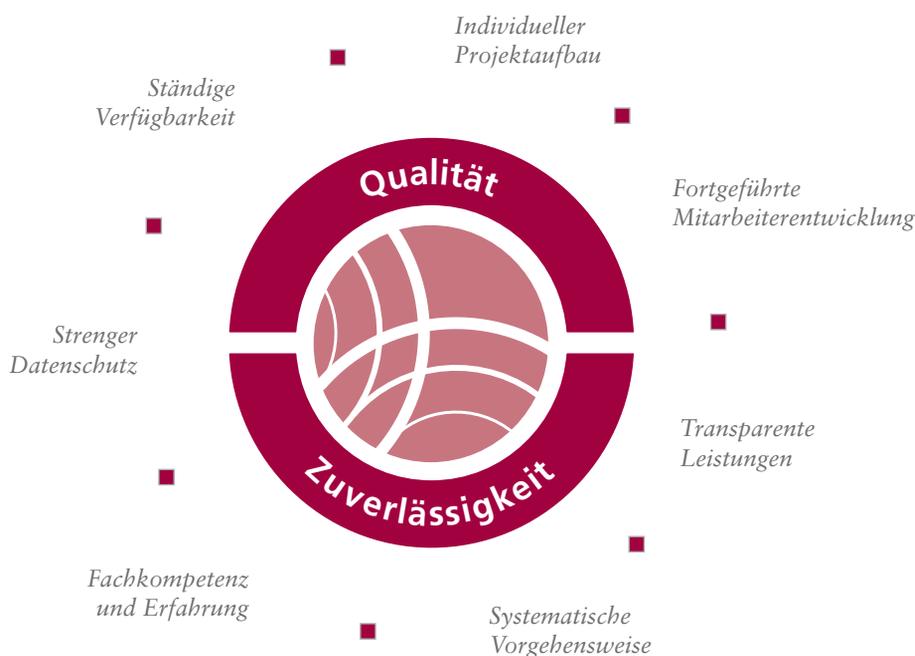
Beim Qualitätsmanagement überlassen wir nichts dem Zufall. All unsere Projekte sind nach hohen Qualitätsmaßstäben zertifiziert. Zudem sind wir Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Qualität, im Call Center Forum Deutschland und im Branchen-Netzwerk Big Number. So sind wir stets am Puls der Zeit, erkennen frühzeitig Trends bzw. Entwicklungen und können heute schon an den Lösungen für Morgen arbeiten. Das heißt für Sie: wir haben stets die Möglichkeit, auf Marktveränderungen zu reagieren und Ihnen umgehend individuelle Lösungen anzubieten.

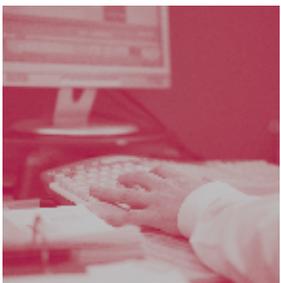
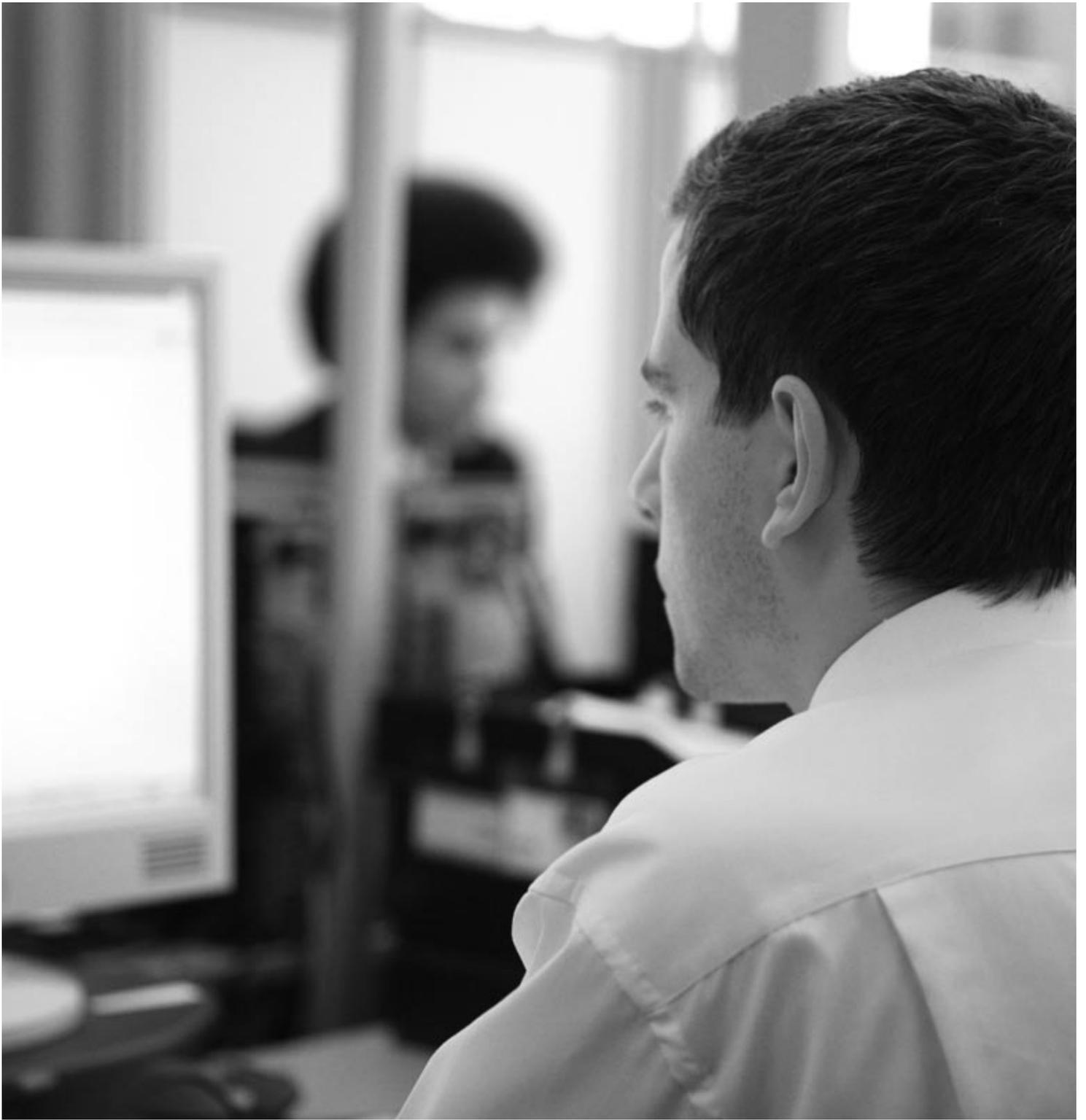
Echte Berufsperspektiven

Jungen Erwachsenen eine berufliche Perspektive zu geben, ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Wir engagieren uns für den Nachwuchs und bieten diesen eine fundierte Ausbildung an – so gehörten wir bundesweit zu den ersten Unternehmen, die Kaufleute für Dialogmarketing ausbilden. Ferner bilden wir in den Bereichen IT und Bürokommunikation aus.

Unmittelbare Kompetenz

Durch ständige Erreichbarkeit ist unser Team überall in Ihrer Nähe – bundes- und europaweit. Bei uns stehen Ihnen feste Ansprechpartner mit klaren Verantwortlichkeiten und hoher Fachkompetenz zur Seite. Wir stellen uns individuell auf Ihre Anforderungen ein – um gemeinsam alle Ziele zu erreichen.





Unsere
Qualitätsgarantie



Sprechen Sie mit uns. Es lohnt sich.



Sprechen Sie uns einfach an. Mehr Informationen über uns finden Sie unter www.communicall.de.

Bei uns können Sie sicher sein, dass Ihre Anforderungen schnell, kompetent und mit Erfolg umgesetzt werden. Ein umgängliches Miteinander ist für uns selbstverständlich. Als professioneller Dienstleister entwickeln wir für Sie individuelle Konzepte, die wir auf Ihre

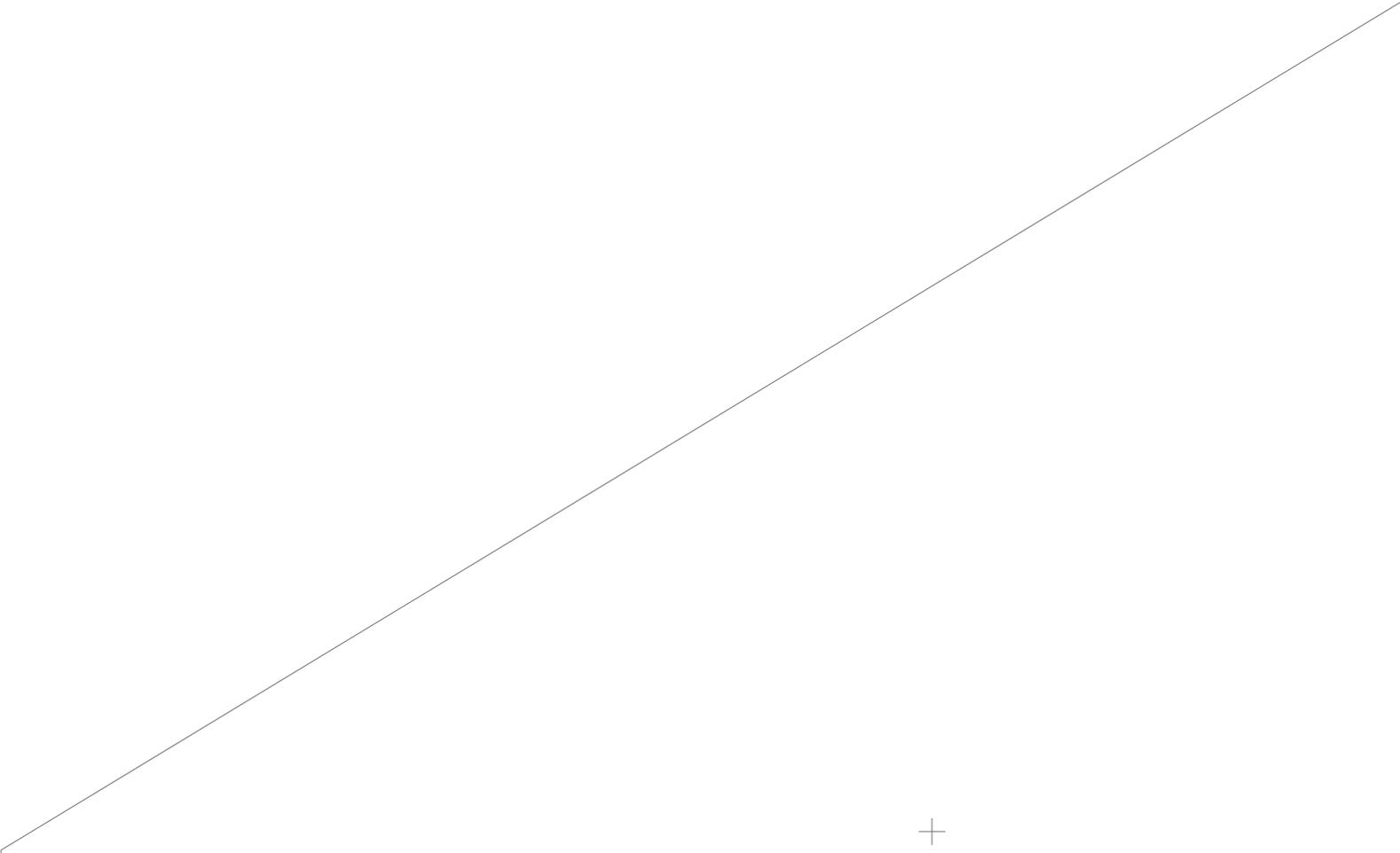
Unternehmensgröße und Ihre Anforderungen zuschneiden. Gerne beraten und unterstützen wir Sie bei der Auswahl der für Sie optimalen Leistungen und erstellen Ihnen hierzu ein maßgeschneidertes Angebot.

communicall GmbH
business dialogue
Weiherstraße 19 · D-95448 Bayreuth

fon +49 (0) 9 21 / 1 50 85-0
fax +49 (0) 9 21 / 1 50 85-55 5

info@communicall.de
www.communicall.de

Geschäftsführende Gesellschafter
Peter Eichmüller und Sabine Kuroпка



+

