

Neukunden-Akquisition

Wir nehmen Ihren Verkäufern die Kalt-Akquise ab!

Damit Ihr Unternehmen nachhaltig wachsen kann, braucht es neue Kunden. Um die „richtigen“ Neukunden zu finden, hat MSU direkt ein Neukunden-Akquisitions-Programm mit sechs vernetzten Programmbausteinen entwickelt:

- **Zielgruppenauswahl gemeinsam mit dem Kunden**
 - Definition der Zielgruppen / Selektionskriterien
 - Bestimmung der Akquisitionsgebiete (PLZ Ebene)
- **Beschaffung der Interessentenadressen**
 - Auswahl leistungsfähiger Adressanbieter
 - Analyse des Adresspotenzials
 - Adresseinkauf
- **Adressabgleich**
 - Dublettenabgleich mit Kundendaten
 - Adress-Aktualisierung und -Aufbereitung
- **Telefonische Qualifizierung der potenziellen Neukunden**
 - Überprüfung der Adresse
 - Anreicherung mit entscheidungsrelevanten Informationen, z.B. Interesse an der Marke, Produktnutzung etc.
 - Ermittlung der Kaufabsicht
- **Bereitstellung der potenziellen Neukundenadressen**
 - Tägliche Weitergabe der Neukundenadressen mit „kurzfristigem Handlungsbedarf“ an den Kunden
 - Bereitstellung der gesamten qualifizierten Adressen auf CD ROM / ggf. Rückspielung in Kundendatenbank
 - Ergebnisauswertung / Dokumentation
 - Vorschläge zur weiteren Adressbearbeitung
- **Steuerung und Controlling**
 - Leistungsorientierte Erfolgskontrolle vor Ort
 - Zwischenbericht an Geschäfts- / Vertriebsleitung
 - Instrumente zum Follow-up / Ergebniscontrolling

