

# TeleMarketing

Praxisbeispiel:

MSU direkt TeleMarketing für das Autohaus incl. E-Mail- und Fax-Bearbeitung

## Verkaufsbereich (Neuwagen / Gebrauchtwagen)

- Integrierte B-Kunden-Betreuung
- Neukunden-Akquisition
- Adress-Qualifizierung / -Aktualisierung (B- / C-Kunden-Potenzial / Aktions-Adressen / stillgelegte Adressen)
- Mailing-Nachfass (Aktionen / Events)
- Verkaufs-Follow-up / Zufriedenheitscheck nach Auslieferung
- Leasing- / Finanzierungsauslauf
- Aktions-Telefon (Inbound)

## After Sales Bereich (Service / Teile und Zubehör)

- Service- / Werkstatt-Follow-up
- Kundenrückgewinnung (Ansprache Kunden ohne Werkstattbesuch > zwölf Monate)
- Aktive Kundenansprache zur Inspektionserinnerung, Hauptuntersuchung (HU), Garantieauslauf, ...
- Kundenzufriedenheits-Analysen
- Kundenansprache bei Aktionen
  - Werkstatt (z.B. Winter-Check)
  - Teile und Zubehör (z.B. für Urlaubsreisen)

## Zusätzliche Leistungen

- Versand von Mailings und Infomaterial
- Aktualisierung und Pflege Adress-Datenbank
- Adress-Beschaffung
- Training und Coaching im Bereich TeleMarketing