

Kaltakquise zur Vertriebsunterstützung

Neue Kunden gewinnen mit professioneller Kaltakquise

triveo Telemarketing ein Dienstleistungsangebot der comselect® Gesellschaft für Relationship Management mbH

Mit externem Kaltakquise Dienstleister zu mehr Terminen

Wie wird Kaltakquise definiert? Ist die Kaltakquise in Deutschland aufgrund der DSGVO inzwischen verboten oder noch erlaubt? Wie funktioniert Kaltakquise heute? Und welche Vorteile bietet ein externer Kaltakquise Dienstleister? Bei triveo erfahren Sie, wie eine erfolgreiche Terminvereinbarung mittels Cold Calling im umkämpften B2B-Umfeld gelingt.

Um das Geschäftsergebnis in schwieriger werdenden Zeiten zu steigern, muss man die eigene Vertriebsproduktivität erhöhen. Dies wird einerseits erreicht durch eine intensivere Bestandskundenbetreuung, andererseits durch die aktive [Neukundenakquise](#). Sinkende Umsätze und der immer härter werdende Wettbewerb - vor allem durch die Konkurrenz im Ausland - veranlassen die meisten Unternehmen nach Jahren wieder in Richtung Kaltakquise zu schauen. Wer sich nicht nur auf Bestandskunden und Kontaktaufnahme seitens Interessenten verlassen möchte, kommt an der Kaltakquise nicht vorbei. Richtig umgesetzt, ist das der schnellste Weg zu neuen Kunden und mehr Umsatz. Nachfolgend erläutern wir Ihnen, warum die telefonische Kaltakquise der direkteste Weg zum Entscheider ist und wie das Outsourcen der Kaltakquise Ihren Außendienst entlastet.

Inhaltsverzeichnis

1	Definition: Was ist Kaltakquise?	3
2	Wann ist Kaltakquise verboten und wann erlaubt?	4
2.1	Kaltakquise unter der DSGVO – wie ist die Rechtslage?	4
3	Externe Kaltakquise entlastet den Außendienst	5
4	Sechs Schritte für eine erfolgreiche Kaltakquise	5
5	Was kann Kaltakquise leisten?	7
6	Kaltakquise im B2B: Mit Qualität zu mehr Terminen	7
7	Kaltakquise Tipps aus der Praxis	8
8	Kaltakquise outsourcen: Vorteile einer Akquise Agentur	9
9	Kaltakquise zur Terminvereinbarung am Telefon	9
9.1	Welche Vorteile bietet eine Kaltakquise Agentur?	10
10	Kaltakquise im digitalen Zeitalter	11
11	Mit triveo Telemarketing gezielt zu mehr Kunden	11

1 Definition: Was ist Kaltakquise?

Die Kaltakquise ist ein Instrument des Vertriebs zur [Leadgenerierung](#), das viele Unternehmen nutzen, um potenzielle Interessenten anzusprechen und neue Kunden zu gewinnen. Unter Kaltakquise versteht man die Erstansprache eines potenziellen Kunden ohne vorherige Geschäftsbeziehung. Sie findet sowohl im Endkundenmarkt (B2C) als auch im Geschäftskundenumfeld (B2B) statt. Abhängig davon in welcher Zielgruppe man operieren möchte, gelten in Deutschland strenge Regeln für die Kaltakquise. Im Gegensatz zu Privatkunden können Gewerbekunden per Telefon "kalt" akquiriert werden. Über die genaue [Gesetzeslage bei der Kaltakquise](#) gehen wir später konkreter ein. Im B2B-Markt gehört die telefonische Kaltakquise immer noch zu einer der effektivsten Methoden zur Kundengewinnung. Sie befreit von der Abhängigkeit eingehender Anfragen – gerade in Zeiten, in denen diese nicht von selbst kommen – oder wenn Mitarbeiter im Vertrieb und Außendienst keine Zeit haben für Cold-Calls und auch dann beschäftigt werden wollen, wenn der erwartete Großauftrag mal wieder länger auf sich warten lässt.

Um ein Produkt oder eine Dienstleistung an potenzielle Kunden zu verkaufen, benötigt der Vertrieb Präsentations- oder Verkaufstermine bei potenziellen Interessenten und Kunden. Diese können am Telefon stattfinden, als Online-Meeting oder durch einen Vor-Ort Termin beim Kunden. Komplexe Produkte und erklärungsbedürftige Produkte werden selten ohne dialogorientierte Kommunikationsmaßnahmen vermarktet. Statt nun aber einfach zum Hörer zu greifen, sollten Unternehmer solche Akquise Aktionen systematisch planen. Das steigert die Erfolgchancen auf einen Gesprächstermin mit potenziellen Kunden massiv. In der hierzu gehörigen Vorbereitungs- und Planungsphase unterstützt Sie triveo mit all seiner Erfahrung gerne.



2 Wann ist Kaltakquise verboten und wann erlaubt?

Im Business to Consumer (B2C) Umfeld ist telefonische Kaltakquise grundsätzlich verboten, wenn nicht eine ausdrückliche Genehmigung des Kunden vorliegt. Findet diese allerdings zwischen Gewerbetreibenden (B2B) statt, reicht die Annahme einer mutmaßlichen Einwilligung, um diese zu rechtfertigen. Gesetzlich geregelt ist dieser Umstand im §7 des [Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb](#) (UWG). Die Rechtslage bezüglich B2B Kaltakquise in der Schweiz oder Österreich muss dabei gesondert betrachtet werden. In der Schweiz können Endkunden und Unternehmen ihre Telefonnummer mit einem Sternchen versehen lassen und dürfen dann nicht mehr telefonisch akquiriert werden. In Österreich ist die telefonische Kaltakquise grundsätzlich verboten. Die Rechtslage unterscheidet nicht zwischen Privat- und Geschäftskunden. Nur mit vorheriger Einwilligung ist es gestattet, einen Cold Call durchzuführen.

2.1 Kaltakquise unter der DSGVO – wie ist die Rechtslage?

Die [Datenschutzgrundverordnung](#) (kurz DSGVO) hat seit ihrem in Kraft treten im Mai 2018 für viel Verunsicherung gesorgt. Wichtig zu wissen: Die DSGVO regelt den einheitlichen Umgang mit Daten in der Europäischen Union und stärkt die Rechte von Personen bezüglich ihrer personenbezogenen Daten. Das ist für die Arbeit eines Kaltakquise Dienstleisters natürlich grundsätzlich relevant. Aber unter welchen Voraussetzungen die Kaltakquise verboten oder erlaubt ist, regelt nach wie vor das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG). Die [Kaltakquise per Telefon](#) fällt nicht unter die DSGVO. Allerdings sollten Sie, bevor Sie einen Interessenten anrufen und in Ihrer Datenbank speichern, seine Zustimmung für den Eintrag einholen. Fragen Sie also schon am Telefon, ob er eine Mail oder einen Folgeanruf erhalten möchte. Denn dafür müssen seine Daten eingetragen und gespeichert werden. Um die Einhaltung der DSGVO sicherzustellen, müssen daher bestimmte Prozesse im CRM-System neu gestaltet werden. Wir unterstützen unsere Kunden aktiv bei der Einhaltung der Datenschutz-Grundverordnung in der Kaltakquise, indem wir ihnen bewährte Datenschutz- und Sicherheitsmaßnahmen bereitstellen, die wir im Lauf der Jahre in unsere Dienste und Verträge integriert haben.

In unserem Blogbeitrag [Kaltakquise und die DSGVO: Erlaubt oder verboten?](#) haben wir weitere relevante Informationen für Sie zusammengetragen.

3 Externe Kaltakquise entlastet den Außendienst

Es gibt viele Gründe, warum in Unternehmen das Kontaktieren von neuen Kunden vernachlässigt wird. Die Kaltakquise im Allgemeinen ist ein zeitraubender Prozess und gehört im Vertrieb zu den ungeliebten Aufgaben. Den Vertrieb damit zu beschäftigen bedeutet, weniger Zeit für den Kunden vor Ort zu haben. Dabei ist die [Kaltakquise per Telefon](#) gar nicht so kompliziert und lädt ein, diese Vertriebsart an einen externen Partner mit Erfahrungen im [Telefonmarketing](#) abzugeben. Die Kaltakquise outsourcen ist für viele Unternehmen daher eine naheliegende Option. Denn Inhouse-Lösungen sind selten effektiv. Oft fehlt die Bereitschaft gezielt in die Kaltakquise zu gehen. Es fehlt an Zeit, an Logistik und der Adressbestand ist oft nicht vorhanden oder nur unzureichend gepflegt. Kaltakquise können Unternehmen entweder Inhouse abbilden oder eine professionelle [Kaltakquise Agentur](#) wie triveo Telemarketing beauftragen. Einige Unternehmen stellen eigene Telefonist*innen ein. Das ist aufwändig, die Einlernphase teuer und am Ende ist dieser Weg weniger effektiv als das Outsourcing an einen erfahrenen Kaltakquise Dienstleister.

4 Sechs Schritte für eine erfolgreiche Kaltakquise

1. Vorbereitung:

Im Vorfeld eines Anrufs steht eine gründliche Recherche. Es ist wichtig zu verstehen, mit was für einem Unternehmen, mit was für einer Unternehmenskultur und mit welchem Ansprechpartner wir es zu tun haben.

2. Anruf:

Die Kaltakquise braucht ein Wording, welches keine Zweifel offenlässt, dass man weiß mit wem und über was man redet. Holt man seine Ansprechpartner auf Augenhöhe und im Duktus der jeweiligen Branche ab, hat man die Tür für einen erfolgreichen Abschluss schon sehr weit aufgestoßen. Mit unseren Salesexperten und ihren reichhaltigen Branchenerfahrungen können wir diese Anforderungen für Sie auch effektiv umsetzen.

3. Dialogverstärker:

Neben dem ersten Eindruck im Telefonat ist das Infomaterial im Nachgang von größter Bedeutung. Damit verschaffen wir dem Interessenten einen weiteren Überblick über das Angebot. Zudem werden PDFs und Mails oft auch an weitere entscheidungsrelevante Persönlichkeiten im Unternehmen weitergeleitet.

4. **Nachfassen:**

Der zweite Anruf erfolgt nicht mehr kalt. Wir beziehen uns auf das vorangegangene Telefonat und die zugesandte Email. Nun geht es darum, letzte Fragen zu klären und eventuelle Vorbehalte zu entschärfen.

5. **Terminnachbereitung:**

Der Prozess endet mit der [Außendienstterminierung](#). Alle relevanten Informationen werden übersichtlich und verständlich aufbereitet. Der Vertrieb wird anschließend über den Termin in Kenntnis gesetzt.

6. **Die extra Meile:**

Wir gehen für Sie noch einen Schritt weiter. Sind obige Maßnahmen konsequent und von erfahrenen Telemarketing-Experten umgesetzt worden, gibt es dennoch nicht bei jedem Kontakt einen Termin. Die große Mehrheit hat aus verschiedensten Gründen zum aktuellen Zeitpunkt kein Bedarf. Diese Leads geben wir nicht auf. Sie werden zu einem geeigneten Zeitpunkt erneut angegangen, die Daten aktuell gehalten und Ihr Unternehmen bleibt in positiver Erinnerung.



Benjamin Raab
Vertriebsleiter
Firmenkunden Pneumobil

“Unsere Zielsetzung bestand in der Erhöhung der verkaufsaktiven Zeit unserer Außendienstmitarbeiter vor Ort. Wir wollten mehr Ressourcen für die tatsächliche Arbeit beim Kunden schaffen und uns aus diesem Grund durch externe Vertriebsunterstützung für die telefonische Terminvereinbarung und Kaltakquise verstärken. Das Angebot von triveo trifft diesen Bedarf passgenau und ist gepaart mit den entsprechenden Reporting-Funktionalitäten ein echter Mehrwert für unser Unternehmen.”

5 Was kann Kaltakquise leisten?

Der telefonischen Kaltakquise stehen immer noch viele kritisch gegenüber. Das hat unterschiedliche Gründe. Manchen ist die Rechtslage nicht ganz klar, einige sehen den schlechten Ruf, der vor allem im B2C durch das unseriöse Vorgehen einiger Call Center entstand. Wieder andere glauben, dass ihr Produkt zu komplex sei, um es per Kaltakquise am Telefon vermarkten zu können oder dass ihr Klientel zu speziell, gar zu elitär sei, um sie mit Cold Calls zu erreichen.

Solche Annahmen sind immer nur so lange gültig, bis man sie durch den qualitativen und seriösen Ansatz wiederlegt. Triveo Telemarketing hat bereits hunderte Telemarketing-Projekte im schwierigsten Marktumfeld mit erklärungsbedürftigen Gütern und Dienstleistungen erfolgreich umgesetzt. Schauen Sie sich gerne unsere [Erfahrungsberichte](#) und [Kundenstimmen](#) an und Sie werden merken, dass wir Wege finden, auch bei vermeintlich schwierigen Voraussetzungen zum Entscheider zu gelangen.

Fakt ist: Ein gut aufgestelltes Kaltakquise-Projekt ist ein starkes Vertriebsinstrument, dass zu mehr Kunden, mehr Umsatz, besserem Marktverständnis und höherer Markenbekanntheit führt.

6 Kaltakquise im B2B: Mit Qualität zu mehr Terminen

Im Businessumfeld kommt es klar auf gute Recherche und dem Begegnen auf Augenhöhe an. Es ist auch nicht zu erwarten, dass ein Anruf ausreicht, um die Ansprechpartner direkt zu überzeugen. Das kommt sicherlich vor, bleibt aber eine Ausnahme. Vielmehr sind Expertise, Geduld, Verständnis und die richtigen Fragen zum passenden Zeitpunkt gefragt. Auch triveo Telemarketing geht bei der Kaltakquise sensibel aber zielführend an die Leads heran. Unser Ziel ist es, nicht den schnellen „Win“ für Sie zu fokussieren, wenngleich wir diesen natürlich gerne für Sie mitnehmen. Vielmehr gehen wir die Kaltakquise über einen qualitativen Ansatz an. Ein Termin oder Verkauf von uns ist mehr als nur der schnelle Umsatz. Wir sorgen mit unserer Art der Umsetzung für werthaltige Informationen über den reinen Termin hinaus. Wir bringen ihnen nicht nur warme Leads, sondern wertvolle Kundenkontakte und sorgen bei jedem Telefonat für einen guten und bleibenden Eindruck. Egal ob die Ansprechperson Interesse bekundet oder nicht. Am Ende steht immer ein sympathisches Gespräch. Dieser Mehrwert, den wir in unserer Telefonie fokussieren, bringt Ihnen in der Nachbereitung der Leads noch weiteren Umsatz und gibt uns die Möglichkeit, die Kontakte im Lead Nurturing Prozess weiter zu bearbeiten und so dafür zu sorgen, dass sich Ihre Sales-Pipeline stetig mit qualitativ hochwertigen Interessenten füllt.

Wie Sie mit Kaltakquise im B2B-Umfeld erfolgreich frische Leads und neue Kunden generieren und wie Sie von externer B2B-Kaltakquise mit triveo Telemarketing profitieren, erläutern wir Ihnen im Detail unter:

[Kaltakquise B2B - Frische Leads, neue Kunden, mehr Umsatz](#)

7 Kaltakquise Tipps aus der Praxis

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren für mehr neue Kunden

- **Zielgruppe definieren:**
Wichtig ist zu verstehen, an welche Zielgruppe sich das zu vermarktende Produkt oder die Dienstleistung richtet. Gibt es bereits ähnliche Erfahrungen mit anderen Kunden aus dem Bereich? Mit wem wurde überwiegend gesprochen und welcher Profession gehören die passenden Ansprechpartner an? Überlegen Sie, für welche Unternehmen Ihr Angebot interessant sein könnte. In der hierzu gehörigen Vorbereitungs- und Planungsphase unterstützt Sie triveo mit all seiner Erfahrung gerne bei der Zielgruppendefinition.
- **Die richtigen Adressen bearbeiten:**
Die Kaltakquise gestaltet sich erfolgreicher, wenn die Adressen und Daten potenzieller Kunden korrekt und aktuell sind. Qualifizierte Adressen und zuverlässige Entscheiderdaten gehören zur Basis für eine erfolgreiche Kaltakquise. Nutzen Sie vorhandene Daten oder wenden Sie sich an uns. Wenn keine oder nicht genügend Adressen vorhanden sind, können wir über einen Adressbroker gezielt Firmenadressen mit den benötigten Selektionskriterien für eine Kampagne hinzufügen. Zudem unterstützen wir unsere Kunden beim Aufbau einer Kontaktliste über die Webseite mit dem [Lead Inspector](#), einer Technologie zur Firmenerkennung, die es erlaubt Unternehmen - und damit potentielle Kunden - auf der eigenen Firmenwebseite zu identifizieren und direkt vertriebsseitig zu nutzen.
- **Telemarketing Agentur - KEIN Call Center!**
Kauft man billig, kauft man zweimal. Die Kaltakquise hat ihren Preis, kann sich aber schnell durch hochwertige Leads und Termine auszahlen. Für eine erfolgreiche Kaltakquise sind themenaffine Sales-Profis mit ausgewiesener Branchenerfahrung enorm wichtig. Nur so lässt es sich gewährleisten, dass auch komplexe Themen verstanden und erfolgreich am Telefon vermarktet werden können. Unser Qualitätsmanagement und permanentes Sales Coaching sorgt für gleichbleibende Qualität in der Kommunikation mit Ihren Kunden. Lernen Sie den Unterschied zwischen [Telemarketing Agentur vs. Call-Center](#) kennen.
- **Herausarbeiten der USPs**
Was macht Ihr Unternehmen aus? Welche Vorteile bietet Ihre Dienstleistung gegenüber der Konkurrenz? Sie geben uns schlagkräftige Argumente, wir nutzen sie in

der Telefonie zu Ihrem Vorteil. Egal wie komplex Ihre Produkte oder Dienstleistungen sind - wir extrahieren das verkaufsrelevante Wissen und vermarkten Sie erfolgreich.

Damit die Kundengewinnung auch zum Erfolg wird, haben wir Ihnen [16 Kaltakquise Tipps](#) aus der Praxis zusammengetragen, die wir uns in über 17 Jahren Erfahrung und über 900 erfolgreichen Akquiseprojekten erarbeitet haben. Probieren Sie unsere Tipps doch einfach mal aus!

8 Kaltakquise outsourcen: Vorteile einer Akquise Agentur

Die Vorteile von Kaltakquise Outsourcing sind zahlreich. Erwiesenermaßen ist die [Kaltakquise am Telefon](#) sehr erfolgsversprechend. Nachteile gibt es nicht wirklich. Dennoch stehen viele Mitarbeiter im Vertrieb der Kaltakquise skeptisch gegenüber. Im B2B Umfeld mag die Akquise zwar zeitintensiv sein, sollte aber nicht vernachlässigt werden. Auch wenn die Notwendigkeit einer Kaltakquise zur Gewinnung von Neukunden nicht infrage gestellt wird, vermeiden viele Vertriebler diesen Weg, potenzielle Neukunden einfach anzurufen. Der Weg zum Kunden mittels Kaltakquise muss jedoch kein Nachteil sein. Denn bei den potenziellen Kunden wartet der Umsatz. Gerne wird als Nachteil auch ihr schlechter Ruf angegeben. Dieser ist kein Nachteil, sondern ein Vorteil für seriös arbeitende B2B Kaltakquise Agenturen. Denn wir durchbrechen diese Negativität durch Gespräche auf Augenhöhe. Wir sprechen die Sprache der Kunden und zeigen auf, dass Kaltakquise ein Instrument ist, welches einen enormen Mehrwert bietet. In 17 Jahren B2B-Telemarketing wissen wir, dass die telefonische Kaltakquise nur Vorteile bietet. Nachteile entstehen im Geschäftskundenumfeld keine. Lediglich unseriöse Call Center für Kaltakquise, schlechtes Wording (Call Center Leitfäden), Massenabfertigung der Adressen und fehlendes Branchenwissen sorgen für einen schlechten Ruf.

9 Kaltakquise zur Terminvereinbarung am Telefon

Mehr Außendiensttermine durch qualifizierte Cold Calls: Vor allem die persönliche Kundenansprache ist einer der Gründe für den Einsatz gezielter Kaltakquise Maßnahmen. Eine treffsichere Ansprache der zu Ihnen passenden Zielgruppe bringt Sie bei der [Leadgenerierung und Neukundengewinnung](#) schneller ans Ziel. Die telefonische Kaltakquise ist der direkteste Weg, um potenzielle Kunden anzusprechen und sie von dem Produkt oder der Dienstleistung zu überzeugen oder zumindest soweit positiv neugierig zu machen, dass die Kaltakquise zur Terminvereinbarung führt.

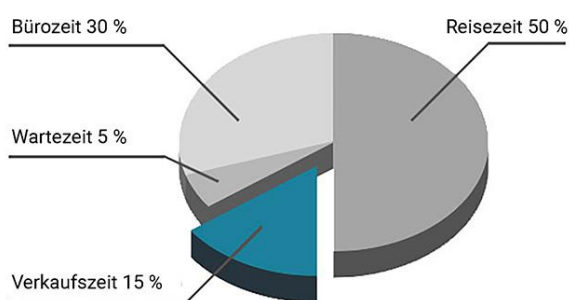
Des Weiteren sorgt die telefonische Kaltakquise für mehr Marktpräsenz und fördert die Bekanntheit sowohl des Produktes als auch des Unternehmens. Professionell umgesetzt, hinterlässt sie aber auch einen positiven Eindruck, da die Erwartung eines Call Center Gespräches nicht erfüllt wird und die kontaktierten Personen es durchaus wertschätzen, wenn ein unangekündigtes Telefonat, zielgerichtet, informativ und sympathisch geführt wird. Denn dann wird die Kaltakquise, trotz ihres schlechten Rufs, als gewinnbringend und angenehm empfunden. Es ist alles eine Frage des Auftretts und des Verständnisses darum, die Kaltakquise als sympathisches Gespräch-, und nicht als lästiger Anruf mit hohlen Phrasen und tausend-mal gehörten Standard Call Center Sätzen zu führen. Bei triveo Telemarketing werden keine Gesprächsleitfäden genutzt, sondern frei und branchenspezifisch gesprochen.

9.1 Welche Vorteile bietet eine Kaltakquise Agentur?

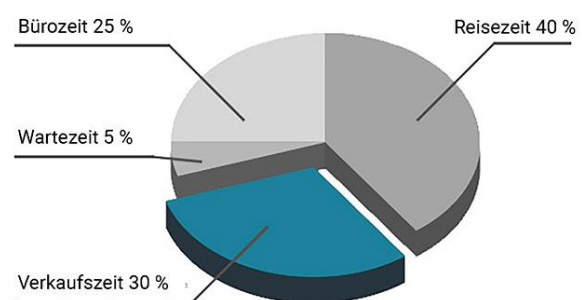
Entscheiden Sie sich für triveo Telemarketing mit mehr als 17 Jahren Erfahrung in der telefonischen Kaltakquise und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

1. Zeitraubende Cold Calls setzen professionelle Telemarketing-Experten für Sie um.
2. Durch permanente Marktpenetration auf höchstem Niveau bekommen Sie mehr Außendiensttermine.
3. Routenoptimierte Terminvereinbarung in der Kaltakquise für optimale Auslastung des Außendienstes.
4. Telefonische Ansprache auf Augenhöhe fördert relevantes Marktwissen zu Tage.
5. Mehr Umsatz durch mehr Qualitätszeit beim Kunden.

Produktivitätssteigerung bei telefonischer Kaltakquise



Zeitsituation des Außendienstes **vor** der telefonischen Kaltakquise durch triveo Telemarketing



Zeitsituation des Außendienstes **während** der telefonischen Kaltakquise durch triveo Telemarketing

10 Kaltakquise im digitalen Zeitalter

Die telefonische Kaltakquise ist eine mächtige, aber sensible Speerspitze für den Vertrieb. Wer diese betreibt sammelt auch Informationen. Informationen über Unternehmen, potenzielle Entscheider und Infos über den Markt. Wer das nicht klar strukturiert und schlampig aufbereitet, hat am Ende schwer zu interpretierende und damit kaum verwertbare Informationen. Daher ist es wichtig, gewonnene Daten sorgfältig und strukturiert abzulegen. Triveo Telemarketing nutzt dafür das Customer-Relationship-Management von salesforce.com. Der Weltmarktführer im Bereich cloudbasierter CRM-Lösungen ist ideal für jegliche Telemarketing-Projekte und sorgt mit seiner Vertriebsdatenbank für optimale Voraussetzungen in der Kaltakquise gewonnene Daten übersichtlich abzulegen. Denn nichts ist ärgerlich als nutzlose Daten aufgrund schlampiger oder unzureichender Aufbereitung. Zudem hört die Kundenansprache mit der Kaltakquise nicht auf. Unabhängig vom Resultat bleibt der Kunde oder Interessent im Lead-Nurturing-Prozess. Dieser fällt natürlich je nach Leadstatus anders aus. Einen Bestandskunden werden sie zukünftig anders ansprechen wollen, als einen Interessenten der vermutlich bald kaufen wird oder einen Ansprechpartner, der für die nächste Zeit kein Interesse bekundete. Um alle Informationen vor, während und auch nach der Akquise sinnvoll für weitere Marketing- und Vertriebsmaßnahmen nutzen zu können, braucht es eine professionelle [Telemarketing Agentur](#) und das passende CRM-System, das leicht zu handhaben, skalierbar und jederzeit verfügbar ist. Mit triveo Telemarketing und dem führenden Online-CRM von salesforce.com bekommen sie genau das.

11 Mit triveo Telemarketing gezielt zu mehr Kunden

Triveo Telemarketing kann auf reichhaltige Erfahrung aus mehreren hundert erfolgreichen Telemarketing-Projekten zurückgreifen. Unsere Kunden schätzen dabei vor allem den qualitativen Ansatz. Wir liefern qualitativ hochwertig aufbereitete Leads und Termine mit echter Opportunity und keine reine Masse ohne nennenswerten Mehrwert.

Als erfahrener Kaltakquise Anbieter hört unsere Arbeit mit dem reinen Cold Call nicht auf. Wir bearbeiten die Unternehmen weiter, identifizieren Potentiale, schränken den Zeitraum für einen erneuten Kontakt ein, klären Fragen bezüglich Budget und bleiben auch dann mit den Ansprechpartnern in Kontakt, wenn erstmal kein Interesse besteht. Triveo Telemarketing geht einen Schritt weiter. Wir wärmen die Adressen auf und penetriert sie je nach Einschätzung regelmäßig aber nicht über Gebühr. Und wir sorgen dafür, dass sie die von uns aufbereiteten und aufgewärmten Adressen mit allen notwendigen Informationen und Gesprächsinhalten intern gezielt weiter angehen können.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich gerne bei uns. Holen Sie sich jetzt Ihr persönliches [Angebot](#) und überzeugen Sie sich von unserer Expertise.

Ihre Vorteile mit triveo Telemarketing

- Sie nutzen unsere langjährige Erfahrung aus über 300 erfolgreichen Kaltakquise-Projekten
- Sie arbeiten ausschließlich mit erfahrenen und optimal geschulten Telesales-Experten zusammen
- Sie generieren mehr Umsatz durch Sales-Ready-Leads und besserer Marktdurchdringung
- Sie punkten durch ständige und professionelle Marktpräsenz
- Sie haben jederzeit Kontrolle über Ihre Daten durch den Einsatz von salesforce.com als Vertriebsplattform

Unser Kaltakquise Angebot für mehr neue Kunden

*Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Akquise-Angebot an oder rufen Sie uns an.
Gerne zeigen wir Ihnen, wie wir Ihr Unternehmen bei der telefonischen
Kaltakquise gewinnbringend unterstützen.*

[Jetzt Angebot anfordern](#)
