

## **Cross-Selling-Potenziale ausschöpfen – Vertriebserfolg sichern walter TeleMarketing & Vertrieb und Planet Fortune präsentieren dialogmar- ketingorientierte Kundenbindungskonzepte**

**Ettlingen, 16.05.2006.** Eine interaktive Marketing-Kampagne mit hohem Aufmerksamkeitswert stellt der Communication- und Service-Center-Dienstleister walter TeleMarketing & Vertrieb auf der Marketing Services 2006 gemeinsam mit New License vor. Das Unternehmen New License stellt unter der Marke Planet Fortune hochwertige „Glücks-Produkte“ her: In Gebrauchsartikeln wie Tintenschreiber, Einkaufstüten oder Feuerzeuge werden Botschaften bzw. Gewinncodes versteckt, die erst nach Gebrauch des jeweiligen Alltagsproduktes sichtbar werden. Die Abfrage der Codes erfolgt wahlweise per SMS, über eine Telefonnummer oder eine Internet-Adresse. Ruft der Inhaber eines Glücksproduktes bei der angegebenen Hotline an, wird er direkt mit walter TeleMarketing & Vertrieb verbunden und erfährt, ob er unter den Gewinnern ist - Laut Bernhard Maisenhälder, Geschäftsführer von walter TeleMarketing & Vertrieb, ein idealer Weg der Kundenbindung: „Mit den Glücks-Artikeln hat New License ein Marketingtool entwickelt, das Kunden dazu bewegt, sich aktiv mit einem Unternehmen in Verbindung zu setzen.

Ruft ein Kunde bei uns im Call Center an, nutzen unsere Agents den Dialog – über die Gewinninformation hinaus – dazu, Kunden über die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens zu informieren. Je nach Auftrag besteht auch die Möglichkeit des direkten telefonischen Vertriebs“, führt Maisenhälder aus und betont dabei den Vorteil, dass der menschliche Kontakt entscheidend dazu beiträgt, dass dem Kunden das Unternehmen in positiver Erinnerung bleibt. Dass das „Prinzip Glück“ für nahezu alle Branchen und Produkte funktioniert, weiß Niels Raeder, Geschäftsführer von New License, aus Erfahrung: „Haben wir die Glücks-Tüten-Aktion bereits erfolgreich im Zuge des Jubiläums einer Supermarktkette durchgerührt, vertreiben wir beispielsweise gerade Golf-Tees mit Glücksnummern in hoher Auflage“,



## PRESSEINFORMATION

erläutert Raeder, der noch viele weitere Ideen hat. „Der Wunsch nach einem Gewinn ist universell.“

Wenn Sie mehr über die interaktive Marketing-Kampagne des Communication- und Service-Center-Dienstleister walter TeleMarketing & Vertrieb mit New License erfahren möchten, besuchen Sie den Stand Halle 12 C 36.