

Im Dialog zum Handels-Erfolg

TS TeleMarketing Service erstmals auf den Mailingtagen in Nürnberg

Ettlingen, 12.07.2006. Vom 12. bis zum 13. Juli 2006 wird die TS TeleMarketing Service GmbH erstmals auf den Nürnberger Mailingtagen in der Halle 12 F89/G88 ihre Dienstleistungen rund um das Telemarketing in Handel und Versandhandel vorstellen.

„Seitdem die DIMA als umfassende Dialogmarketingmesse der Branche nicht mehr zur Verfügung steht, haben sich kleine aber feine spezialisierte Fachmessen etabliert“, so Klaus Beha, Geschäftsführer von TS. „Als Messe und Fachkongress für dialogorientierte Kommunikation sind die Mailingtage eine ideale Plattform für uns, einem interessierten Publikum individuelle und spezifische Dienstleistungen zu präsentieren.“ Laut Beha seien Handel und Versandhandel im Umbruch. Neue Dienstleistungen besetzen Nischen und der eCommerce gewinne zunehmend an Bedeutung. „Die vernetzte, multimediale Handelswelt ist eine Welt des Dialogs. Unternehmen, die mit dieser rasanten Entwicklung Schritt halten wollen, müssen nicht nur über alle Kanäle mit ihren Kunden kommunizieren, sondern auch von sich aus mit ihnen in Kontakt treten, um wettbewerbsfähig zu bleiben und die Rendite maximal zu steigern.“ Der Telemarketingspezialist ist der Meinung: „Wer zu wenig über den Kunden weiß, seine Service-Aktionen im Outbound nicht genau auf die Bedürfnisse des Kunden abstimmt, Cross-Selling-Potenziale durch fehlende technische Front-End-Möglichkeiten für die Kundenbetreuer nicht aktiv nutzt, der verchenkt Umsatzchancen und wird das im Kundenkontakt bald schmerzlich spüren. Gut beraten sind daher diejenigen Händler und Versandhändler, die mit einem kompetenten und erfahrenen Dienstleister kooperieren.“

Mehr Serviceorientierung, basierend auf mehr Kundenwissen und Effizienz in den Prozessen, gute Umgangsformen, Rhetorik sowie ein vertrieblisch orientierter Gesprächsleitfaden sind die Erfolgsformel der TS TeleMarketing Service GmbH. TS

PRESSEINFORMATION

setzt vor allem auf die starke Vertriebsleistung der eigens ausgebildeten Kundenbetreuer, Systeme auf dem neuesten technischen Stand und ein organisiertes Informationsmanagement. Um sowohl Umsatz als auch Service permanent zu verbessern, entwickelt die TS gemeinsam mit dem jeweiligen Auftraggeber die optimale Kundenansprache bezogen auf die jeweilige Kundengruppe. Denn vor allem in Stammkunden und „ruhenden“ Kunden liegt großes Potenzial, das oftmals nicht ausgeschöpft wird. Ob Kundenkommunikation beim eCommerce, Outbound-Calls, Cross- und Upselling, Bestell-Aannahme oder aktive Kundenansprache bei Nicht-Nachlieferung, bei TS sind freundliche und kompetente Kundenbetreuer rund um die Uhr für die Kundenzufriedenheit im Auftrag von Handel und Versandhandel im Einsatz. Zwölf Jahre Branchenerfahrung und langjährige Geschäftsbeziehungen zeigen: Wer seine Kundenbindung und -gewinnung in professionelle Hände legt, profitiert von langfristigen, profitablen Kundenbeziehungen und einer spürbaren Erhöhung des Umsatzes.