|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **geforderte Keywords:** | **Telemarketing** | genutzt: 0 Mal https://intern.textbroker.de/img/fail.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-8 Mal) |
| **outbound** | genutzt: 0 Mal https://intern.textbroker.de/img/fail.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-8 Mal) |
| **outbound telemarketing** | genutzt: 0 Mal https://intern.textbroker.de/img/fail.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-8 Mal) |
| **outbound marketing** | genutzt: 0 Mal https://intern.textbroker.de/img/fail.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-8 Mal) |
| **Termine** | genutzt: 0 Mal https://intern.textbroker.de/img/fail.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-8 Mal) |
| **Datenvalidierung** | genutzt: 0 Mal https://intern.textbroker.de/img/fail.gif (Zu erreichende Keyworddichte: 1-8 Mal) |
|  | | |

Wieso ?

Dabei möchten wir Wöchentlich neue Artikel erstellen (Tips und Tricks) auf unsere Seite laden. (so könnten die Leitartikel ausschauen https://blog.hubspot.de/sales/telesales)

1. **Überschriften könnten sein :**
2. **Nutzen Sie Ihr Funnel ?**
3. **Online vs. Analog (bezieht sich auf Online leadgenerierung vs. telemarketing)**
4. **Wieso Telemarketing kein Sinn macht (natürlich wollen wir unseren Lesern erklären weshalb es Sinn macht) nur unter gewissen Voraussetzungen macht es keinen Sinn.**

VORTEILE:

WIR BIETEN UNSEREN KUNDEN:

1. EINEN 24/7 ZUGRIFF AUF ALLE ERSTELLTEN KAMPAGNEN, DATENSÄTZE, TERMINE UND VIELES MEHR
2. DIREKTER CHAT MIT AGENTS
3. KONTAKT- / BZW. TERMINLISTEN KÖNNEN EINFACH (GDPR-KONFORM) HERUNTERGELADEN WERDEN
4. PROSPECTING DURCH MEHR INFORMATIONEN LEICHTER GEMACHT
5. ERSTELLUNG PERSONENBEZOGENER FORECAST-LISTEN

Mindestens 6 Quellenangaben!!!

Seiten Content - Landingpage

950 Wörter

<h1>Telemarketing, Outbound Marketing und Datenvalidierung – wer wir sind und was wir Ihnen bieten</h1>

<p>Wir sind eine <strong>Outbound Marketing</strong> Agentur und bieten unseren Kunden <strong>deutschlandweit</strong> ein breites Spektrum an qualitativ hochwertigen und zielführenden Leistungen innerhalb der Bereiche Telemarketing, Empfehlungsmarketing sowie Opt-in Contacts Sales- und Business Development Representatives und Mailmarketing. Diesbezüglich beschäftigen wir ein erfahrenes und fachkompetentes Team, bestehend aus innovativen und leidenschaftlichen Marketing-Experten, welches Ihnen rund um die Uhr für individuelle Beratungen sowie Konzeptionen und Umsetzungen von Marketingkampagnen zur Verfügung steht. Einen besonderen Fokus legt unser Team dabei auf das Outbound Marketing, in dem wir für Sie gern zielführende Aktivitäten übernehmen. In den nun folgenden Abschnitten erfahren Sie daher einmal sämtliche Informationen rund um unsere <strong>Leistungen</strong> für Sie, alle <strong>Vorteile</strong>, die Sie dadurch erfahren und wie Sie jetzt unkompliziert <strong>Kontakt</strong> mit uns aufnehmen können.</p>

<h2>Wir sorgen für Termine und Datenvalidierung</h2>

<p>Die Terminierung stellt speziell im Telemarketingumfeld eine wichtige Säule des Erfolgs dar. Maßnahmen zur telefonischen Leadgenerierung, beziehungsweise Neukundengewinnung fußen in der Regel in der <strong>Vereinbarung von Terminen</strong> (entweder telefonisch, live vor Ort oder per Webcast) (1). Wir übernehmen in diesem Kontext gern die Kaltakquise für Sie! Darunter fallen klassische Callcenter-Leistungen ebenso, wie beispielsweise eine schriftliche Fixierung der Termine im Nachgang. Terminierungen sind insgesamt für folgende Bereiche für Sie interessant:</p>

<ul>

<li>im B2C- sowie B2B-Marketing</li>

<li>im Außendienst (um ihre Leads oder Kunden direkt vor Ort zu besuchen)</li>

<li>für Messen (als eine der wichtigsten Absatztreiber)</li>

<li>für Webinare (um Interessenten zu diesen einladen zu können)</li>  
<li>für individuelle Veranstaltungen (beispielsweise Verkaufsveranstaltungen)</li>

</ul>

<p>Für die Generierung von Terminen greifen wir auf einer vorher aufbereiteten Datenbank zurück, die Leads enthält, die zu Ihren individuellen Wünschen und Anforderungen, Zielgruppen sowie Branche passen. <strong>Unsere Terminierungsspezialisten kontaktieren dann Ihre Leads, ergänzen sowie erneuern Daten und terminieren für Sie das gewünschte Event mit dem Lead</strong>. Diesbezüglich erstellen wir in Ihrem Namen einen Termin unter den von Ihnen gewünschten Voraussetzungen. Sie entscheiden jedoch vor Absendung der Terminierungen, ob Sie diese eigenständig oder durch unser Team versenden lassen wollen. Da sämtliche Termine vor Terminantritt von uns validiert werden, beträgt unsere <strong>durchschnittliche All-over-Lead-to-Deal-Ratio circa 3,00 %</strong>!</p>

<h2>Wir verwandeln Datenbankinformationen in wertvolle Opt-in-Contacts (OIC)</h2>

<p>Nutzen Sie bisweilen noch reine Datenbankinformationen für die Kontaktierung Ihrer Leads oder bereits vorteilhaftere <strong>Opt-in-Contacts</strong> (kurz: OIC)? Die Bedeutung von OIC ist gerade im Mail- und Telemarketing (oder Outbound Marketing generell) von großer Bedeutung. Doch, was genau sind OICs überhaupt? Es handelt sich dabei um Kontakte, die die folgenden Bedingungen erfüllen (2):</p>

<ul>

<li>Ihre Kontakte haben dem Erhalt von E-Mails, Nachrichten per WhatsApp oder SMS sowie Telefonanrufen ausdrücklich zugestimmt (zum Beispiel via Kontrollkästchen)</li>

<li>die Zustimmung darf nicht länger als 2 Jahre zurückliegen</li>

<li>Ihre Kontakte rechnen mit dem Erhalt von Nachrichten oder Anrufen zu einem bestimmten Thema</li>

</ul>

<p>Und genau hier kommen wir ins Spiel! Dank unserer vorteilhaften Leistungen im Bereich OIC übernehmen wir nach der Datenvalidierung gern auch die <strong>Transformation Ihrer Datensatzstämme in wertvolle Opt-in-Contacts</strong>. Diese werden dann auf ein von Ihnen vorgegebenes Topic sensibilisiert. Die aus dieser Strategie hervorgehenden OICs können von Ihnen nebst der Outbound Zwecke dann auch für effektive <strong>Digital-</strong> oder <strong>Inhouse-Marketing-Kampagnen</strong> genutzt werden und sind unter niedrigem Kosteneinsatz leicht skalierbar! Natürlich können Sie die so gewonnenen OICs auch individuell für Terminierungen nutzen.</p>

<h2>Unsere Sales- und Business Development Representatives werden für Sie aktiv</h2>

<p>In unseren Reihen stehen Ihnen unsere erfahrenen <strong>Sales Development Representatives</strong> (SDR) sowie <strong>Business Development Representatives</strong> (BDR) natürlich ebenso gern zur Verfügung. Jede der beiden Rollen erfüllt für Ihre individuelle Outbound Telemarketing Kampagne dabei ihren ganz eigenen Zweck – obwohl diese definitionsgemäß nicht sehr weit auseinander liegen zu scheinen. Während der SDR eher für das Marketing selbst wichtig ist, kümmert sich der BDR um die Etablierung tatsächlicher Vertriebspartner oder Kunden (3). Ein BDR fokussiert sich daher eher auf die Anbahnung von Outbound Leads, ein SDR eher auf die Qualifizierung von Inbound Marketing Leads – zum Beispiel aus Opt-in-Contacts. Unsere SDRs sowie BDRs übernehmen in diesem Zusammenhang eine Fülle an <strong>hybriden Aktivitäten</strong> zur Realisierung von Terminierungen, OIC List Building und Mailmarketing für Sie. <strong>Hierfür sollte jedoch vorab eine klar definierte Wachstumsstrategie vorliegen</strong>. Liegt diese vor, so können unsere Agenten sofort loslegen und Sie bei der Rekrutierung neuer Outbound und Inbound Kontakte unterstützen!</p>

<h2>Mailmarketing als integraler Bestandteil unserer Outbound Telemarketing Leistungen</h2>

<p>Zur Steigerung Ihrer individuellen Umsätze ist <strong>E-Mail-Marketing</strong> ein weiterer, wichtiger Outbound Marketing Bestandteil, welches Sie jedoch vor ganz eigene Herausforderungen stellt. Denn speziell hier gilt es, die bestehenden <strong>Datenschutzrichtlinien</strong> der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) einzuhalten. Demnach bedarf der Versand von Newslettern sowie E-Mail-Werbung einer vorherigen Zustimmung des Adressaten (4), um dessen Daten für eigene Marketingzwecke verarbeiten zu dürfen. Dabei handelt es sich konkret um einen <strong>Rechtfertigungsgrund</strong>. Ein solcher kann vorliegen, wenn eine vormalige Zustimmung – zum Beispiel in Form eines <strong>Opt-in-Verfahren</strong> – getätigt wurde. Daher sind unsere Mailmarketing-Kampagnen nur in Verbindung mit unseren OIC-Leistungen buchbar. Bei der Umsetzung von Mailmarketing setzen wir dann auf die „4Ps“ (5):</p>

<ol>  
<li>Promise (für Versprechen)</li>  
<li>Picture (für die bildliche Ansprache)</li>  
<li>Proof (für den Beweis der Leistung dem Empfänger gegenüber)</li>  
<li>Push (um den Empfänger der E-Mail ins Handeln zu bringen)</li>  
</ol>

<p>Gleichzeitig arbeiten wir – neben den gestalterischen Aspekten Ihrer individuellen E-Mail-Marketing Kampagne – auch die zeitlichen Anforderungen heraus und testen regelmäßig den Erfolg der Kampagne.</p>

<h2>Warum Sie sich jetzt für unsere Outbound Telemarketing Leistungen entscheiden sollten</h2>

<p>Profitieren Sie insgesamt von einer großen Anzahl an unschlagbaren Vorteilen, insofern Sie sich für unsere Outbound Telemarketing Leistungen entscheiden:</p>

<ul>  
<li>Sie erhalten einen 24/7-Zugriff auf alle von Ihnen bei uns in Auftrag gegebenen Kampagnen</li>  
<li>Sie erhalten jederzeit einen detaillierten und flexiblen Einblick in Ihre Datensätze, Termine sowie OICs (laden Sie Ihre Kontakt- oder Terminlisten GDPR-konform herunter)</li>

<li>Sie können rund um die Uhr mit unseren Agents in Kontakt treten (per E-Mail, Telefon oder Live-Chat)</li>  
<li>durch mehr (Echtzeit-)Informationen können Sie Ihre individuelle Strategieplanung jetzt wesentlich agiler gestalten</li>

<li>lassen Sie durch uns personenbezogene Forecast-Listen erstellen (zum Beispiel zur Perspektivenplanung der Kundenbeziehung)</li>

</ul>

<p>Lassen Sie die Nachteile des klassischen Outbound Marketing, bei dem die fehlende Rückmeldung der Kunden (Stichwort: Einwegkommunikation) keine Rückschlüsse auf die Effektivität der eigenen Maßnahmen erlaubt, ab sofort hinter sich (6)! Profitieren Sie von fortschrittlichen Echtzeit-Tools und kontinuierlichen Feedbackschleifen sowie einer ganzheitlichen und jederzeit zur Verfügung stehenden Beratung und Umsetzung durch unser Team! Kommen Sie daher am besten heute noch auf uns zu und sichern Sie sich jetzt Ihren <strong>kostenlosen</strong> und <strong>unverbindlichen Beratungstermin</strong>!</p>

Quellen:

1. <https://www.marketing-boerse.de/fachartikel/details/2051-terminierung--neukundenakquise-mit-verbindlichkeit/173517>, (Stand: 20.07.2022, 06:51 Uhr)
2. <https://help.sendinblue.com/hc/de/articles/213405965-Handelt-es-sich-bei-meinen-Kontakten-um-Opt-in-Kontakte->, (Stand: 20.07.2022, 07:09 Uhr)
3. <https://www.t2d3.pro/learn/sdr-vs-bdr-definition>, (Stand: 20.07.2022, 07:22 Uhr)
4. <https://dsgvo-gesetz.de/themen/e-mail-werbung/>, (Stand: 20.07.2022, 07:59 Uhr)
5. <https://www.abendzeitung-muenchen.de/mehr/digitales/e-mail-marketing-die-richtigen-strategien-die-richtige-umsetzung-art-781619>, (Stand: 20.07.2022, 08:02 Uhr)
6. <https://www.computerweekly.com/de/definition/Outbound-Marketing>, (Stand: 20.07.2022, 08:20 Uhr)