

CUSTOMER TARGETING

Akquise ist immer noch der schnellste Weg zum B2B-Entscheider und potentiellen Neukunden. Zeit ist Geld! Eine genaue Definition der Wunschkunden hilft zu fokussieren, Leadrecherche wird dennoch nur ungern von Sales Mitarbeitern durchgeführt.

Herausforderungen:

- ⊕ Lead-Identifikation ist zeitaufwendig (Web-Recherche via Google, Nachrichten, usw.)
- ⊕ Standard-Filtermöglichkeiten von klassischen Datenbanken sind beschränkt
- ⊕ Wie finde ich die richtigen Firmen mit Relevanz?
- ⊕ Wie erkenne ich, dass ein Unternehmen sich aktuell für mein Produkt/meine Dienstleistung interessiert?

So finden Sie die richtigen Neukunden

Nutzung von Technologie

Entlastung und Fokussierung der Mitarbeiter auf Sales-Kerntätigkeiten.

- 24/7 aktiv
- 365 Tage im Jahr

Web-Crawling

Zum Abgreifen von Informationen aus Websites & diversen Pressemedien.

- Intend-Data
- volle Flexibilität

Präzise Identifikation

Die Treffergenauigkeit wird durch individuelle Attribute erhöht.

- Weniger Streuverlust
- Mehr Erfolgserlebnisse für den Vertrieb

Unser Angebot für Sie



- ⊕ Leadgenerierung mittels Web-Crawling-Technologie
- ⊕ Workshop: Gemeinsames Definieren der richtigen Kriterien und Signale für Ihre Zielkunden mit Relevanz
- ⊕ Sie bestimmen die benötigte Anzahl an Leads und die Frequenz der Generierung (einmalig/laufend)

INVESTITION ab einmalig EUR 790,- exkl. USt.

inkl. bis zu 150 Leads mit den definierten Attributen

Kontakt:

MHT Vertriebsdienstleistungs GmbH
Thomas Hofstätter | Managing Partner | +43 664 830 95 42
www.mht-vertrieb.at