

FOLLOW-UP DEL DIRECT MAILING

Utilizzate il telemarketing per incrementare le percentuali di risposta!

Unire il direct mailing con il follow-up di telemarketing professionale può più che raddoppiare le percentuali di risposta!

Come funziona il follow-up del direct mailing?

Non date per scontato che i Vostri potenziali clienti siano iperattivi e che Vi contattino. Utilizzate il Vostro direct mailing come una piattaforma di partenza per le Vostre attività di telemarketing – la sinergia tra direct mailing e lead generation creerà incrementi nelle risposte!

Lasciate che la 3D2B Vi aiuti a comunicare in modo efficace e diretto con i Vostri clienti, distributori, e partner commerciali, con una campagna di marketing strategica che comprenda tutti gli elementi di un marketing brillante.

Con un database marketing di prospettivi clienti, il telemarketing farà sì che l'attività di follow-up del Vostro direct mailing diventi un'analisi dettagliata di mercato. Ciò significa che tutte le informazioni e le intenzioni d'acquisto dei potenziali clienti vengono "acchiappate" e analizzate permettendovi di ottimizzare gli sforzi di direct mailing futuri!

Chi può trarne vantaggio?

Qualsiasi azienda che utilizzi il direct mailing per creare opportunità di vendita può e dovrebbe trarre vantaggio da un tale follow-up professionale come quello della 3D2B. Lasciate che sia la 3D2B ad assumersi questa responsabilità al posto del Vostro team di vendita. Facciamo in modo tale che i Vostri rappresentanti di vendita possano concentrarsi sulle loro competenze principali – concludere la vendita quando il potenziale cliente è pronto all'acquisto!

Perché l'outsourcing è importante?

Il follow-up del telemarketing dopo gli sforzi di direct mailing è essenziale; tuttavia, può accadere che non si abbiano a disposizione le risorse interne per implementare tutto questo. Il volume di tale attività, spesso non permette un budget da allocare a risorse che svolgano solo ed unicamente questo compito. Se invece sussiste il volume sufficiente, i costi relativi all'affitto, training, attrezzature, gestione, formazione, motivazione, e controllo di tali risorse interne sono considerevoli. Con un partner di outsourcing il cui core business è focalizzato sulla lead generation, la lead qualification e il follow-up telefonico, via fax e/o e-mail – i Vostri costi si ridurranno drasticamente.

IL FOLLOW-UP DEL DIRECT MAILING E' PIU' EFFICACE QUANDO....



- Un'impresa ha bisogno di ottenere un elevato impatto di vendita a breve termine
- Un'impresa deve incrementare il proprio volume di opportunità di vendita
- Un'impresa necessita di ridurre i costi per contatto
- Un'impresa deve produrre una campagna di marketing altamente focalizzata e orientata al risultato