



Traditionel telemarketing

Flere salgsmøder der virker ...

Vi sørger alene for, at du får flere kvalificerede salgsmøder, og holder dig løbende orienteret om status og resultater, og giver gerne garanti på møderne.

Analytisk Salg

Har du benyttet dig af traditionel telemarketing uden den store succes, eller har du helt andre krav til din telemarketing partner, kan Analytisk Potentiale være løsningen. Her kobler vi analyse og research med det bedste fra telemarketing.

Forøg succesraten på salgsmøderne, forøg din viden om eksisterende som potentielle kunder med 20%, og få andre kanaler i spil med succes.

Analysér – Research

Skal du have kvalificeret hjælp til et forøge din viden hos dine kunder, eller mere viden om det marked du opererer på, eller vurderet medarbejdere eller medlemmer, kan vi gøre en forskel med både kvantitative- som kvalitative analyser.



Nyt Fokus

Analysér og mødebooking

Vi bidrager til bedre salgsresultater ved:

1. Hjælpe med at opnå en mere klar og dybere indsigt i dine reelle salgsmuligheder.
2. Hjælpe dig med at udvikle og implementere mere effektive salgsprocesser,
3. Hjælpe til bedre leadgenerering, og
4. Hjælpe til at I får langt bedre salgsmøder.

- Traditionel mødebooking
- Leadgenerering
- Kampagneopfølgning
- Segmentering
- Screening af potentiale
- Analytisk Salg
- Kvantitative analyser
- Kvalitative analyser

53 500 688



Henrik Sidenius
Partner

Adr.: Lautruphøj 1 – 3 2850 Ballerup

+45 53 500 688 § 29551782

www.nytfokus.dk ✉ hs@nytfokus.dk



Nyt Fokus

Nyt fokus er etableret i 2006 med det formål, at gøre en forskel for virksomheders salg.

Vores strategi er simpel

Vi arbejder med virksomheder som har indset at salg- og service skal være kundefokuseret.

Vi er hverken et marketing firma eller telemarketing bureau, da vi alene fokuserer på at øge din effektivitet for hvordan du og dine salgsmedarbejdere agerer med både kunder og potentielle kunder.

Vi bidrager til, at I mestrer 4 vigtige discipliner, som er vigtige for alle virksomheder, og som kræves for at opnå vedholdende salgsresultater; kend din kunde og dine potentielle kunder, Leadgenerering og mødebooking, salgsprocessens værktøjer, og styring af mulighederne i markedet.

Fordele

Vi adskiller os ikke kun ved at have erfarne medarbejdere (ingen studerende), med mange år erfaring fra erhvervslivet, og med en stærk forretningsmæssig tilgang til alle opgaver.

Mere salg: Ved at fokusere mere på viden, kompetencer og erfaring i din Leadgenerering, salgsprocessen, og vurdering af muligheder i markedet, kan vi identificere og hjælpe med at forbedre processerne.

Lavere salgsomkostninger: Som en erfaren og uafhængig tredje-part, kan vi medvirke til at være jeres ice-breaker, og få checket om fx. jeres kunder ser på jer, som I tror de gør, eller de er begyndt at andre steder hen i markedet.

Motiveret salgspersonale: I tilgift ved at bruge os, er det en motivator i sig selv, at basere salg på analyseret viden og de bedste processer.

Minimum af forstyrrelse i hverdagen: Med os kommer I ikke til at arbejde med teoretiske mulighederne, men med rigtige aktuelle muligheder.



Eksempel på simpel proces i Analytisk Salg:



53 500 688



www.nytfokus.dk

