

## **NEUE KUNDEN & KONTAKTE für Ihr Unternehmen mit Akquise just in time!**

**Heute arbeiten die mittelständischen Betriebe mit wenigen Mitarbeitern oft rund um die Uhr. Die Konjunktur boomt und wichtige Dinge wie die Suche nach neuen Kunden werden aufgeschoben. Ergreifen Sie heute eine Maßnahme für Ihren Erfolg, wenn die Konjunktur wieder abkühlt. Die Kundengewinnung mit Akquise just in time.**

24 Stunden hat ein Tag. Viele mittelständische Unternehmen arbeiten fast rund um die Uhr, um die aktuellen Aufträge zu bearbeiten, die Rechnungen zu schicken und um erforderliche Arbeitsmaterialien einzukaufen. Der Alltagstrott mit Zeitmangel und Stress sorgt dafür, dass nicht ganz so wichtige Arbeiten gerne verschoben werden. Die Kundenakquise und Kundenbindung gehören auch dazu.

Natürlich geben viele Bestandskunden wieder neue Aufträge, auch durch Empfehlung gewinnt eine Firma Kunden. Aber die Akquise neuer Kunden darf nicht vernachlässigt werden. „Das rächt sich sonst zur bestimmt falschen Zeit.“

**Akquise just in time** ist schnell beschrieben: Möchten Sie in Ihrem Unternehmen den Verkaufszyklus um gut die Hälfte des heutigen Zeitbedarfs verkürzen? Den Auftrag schon schreiben, wenn der "Mitstreiter" noch in der Kontaktphase steckt? Wenn JA, sind Sie bei uns genau richtig.

Ihnen fehlt die Zeit dazu? Sie möchten sich um Ihr eigentliches Geschäft kümmern? Jetzt ist der beste Zeitpunkt die Akquise neuer Kunden einfach auszulagern. Wenn das aktuelle Hoch überwunden ist und die nächste Auftragsflaute vor der Tür steht, haben Sie neue Kunden. Sprechen Sie uns jetzt an.

**Ihr Vertrieb auf Zeit.** MVR-Vertrieb mit Strategien zur Kundengewinnung:

Dahinter verbirgt sich ein Vertriebsteam, das fast jedes Paket für Sie schnüren kann. Praxisorientiert und unbürokratisch suchen wir Ihre möglichen Kunden, die zu Ihrem Angebot passen.

**"Alles muss einfach unkompliziert und herzlich sein. Dann ist Zeit für Dialogkontakte zum Kunden und gute Geschäfte."**

Solange der Auftrag läuft, sind wir die Mitarbeiter Ihrer Firma, die neue Kunden sucht.

Ein Kontakt zu einem neuen Kunden wird von uns so lange aufgebaut, bis ein Kunde nach einem Angebot fragt, einen Rückruf zwecks technischer Klärung verlangt oder einen Besuchstermin erfragt. Das bedeutet, dass unser Auftraggeber dann gefordert wird, wenn ein echter Interessent gefunden wurde und Kernkompetenzen gefragt sind.

Wir unterstützen Unternehmen mit aktivem **Vertriebsmarketing zum monatlichen Flatrate-Tarif** bei der kontinuierlichen Kundenakquise. Sie bestimmen den Zeitrahmen. Wenn Sie mehr verkaufen möchten, spielen Prozesse der Kommunikation und des Kundenservice mit strukturierten Kampagnen eine wesentliche Rolle.

Das Grundwissen über Ihre Produkte oder Dienstleistungen eignen wir uns an, wenn noch nicht vorhanden, - gerne auch mit Ihrer Hilfe. Nach der Abstimmung Ihrer Zielgruppe kümmern wir uns um die vorher mit Ihnen besprochene Kontaktaufnahme.

Auf Wunsch können Sie als Auftraggeber online sämtliche Kontaktberichte mit allen wichtigen Informationen einsehen und ggf. weiter bearbeiten: Was wurde mit den zukünftigen Kunden besprochen, welche Unterlagen wurden verschickt, was wurde genau besprochen? Wie oft wurde mit welchen Ergebnissen nachgefasst?  
Dazu bieten wir Ihnen optional eine monatlich buchbare Kundenverwaltung an.

**Unsere Kunden sind Unternehmen, die neue Kunden ansprechen möchten.  
Wir machen das für Sie. Ist das ein Service, den Sie nutzen möchten?**

Wir beraten Sie auf dem Weg, Ihre Produkte und das Image Ihres Unternehmens an die Öffentlichkeit zu bringen. Findet man Sie im Internet mit Ihren Produkten und Dienstleistungen, in der Region in der Sie tätig sind? Ist Ihre Webseite mobil optimiert?

Wir bieten für Messe, Promotion am Point-of-Sale und Ihr Geschäft unsere Mitarbeit vor Ort. In unserem Shopcenter finden Sie online das passende Equipment.

Die Dienste von MVR-Vertrieb werden fair und pauschal abgerechnet. "Wir leben von der Zufriedenheit unserer Kunden. Das geht nur, wenn wir unsere Leistungen transparent abrechnen und es keine bösen Überraschungen gibt."

**Akquise  
just in time!**

ANGEBOT CLICK

**Angebot:** [www.mvr-vertrieb.com/vertriebsmarketing/vertrieb-auf-zeit](http://www.mvr-vertrieb.com/vertriebsmarketing/vertrieb-auf-zeit)

**Kontaktadresse des Anbieters:**

MVR-Vertrieb, Hölderlinstr. 27, 67071 Ludwigshafen/Rhein

Tel.: 0621 / 690 8700 Fax: 0621 / 690 8701

Mail: [info@mvr-vertrieb.com](mailto:info@mvr-vertrieb.com)

Internet: [www.mvr-vertrieb.com](http://www.mvr-vertrieb.com)

Ansprechpartner: Frank Radicevic  
unterwegs 0170 / 4150 860

