

Nieuwe markt benaderen d.m.v. telefonische acquisitie:

Het verwerven van nieuwe relaties/ opdrachtgevers is voor iedere organisatie een belangrijk onderdeel van de activiteiten.

Geen opdrachten betekent namelijk geen omzet! Toch is de drempel om aan koude-acquisitie te doen erg hoog.

Hoe komt u aan de tijd en hoe moet u dit aanpakken?
Waar vindt u nieuwe klanten en hoe komt u met hen in contact?

Telefonische koude-acquisitie vereist de inzet van vakkundige medewerkers. Het voeren van koude zakelijke telefoongesprekken met potentiële klanten vereist een enorme toewijding!

TWP is een business contactcenter dat grote waarde hecht aan het afleveren van kwaliteit en maatwerk. Wij zijn goed in het maken van afspraken. Daarmee ontlasten wij de binnen-/ buitendienst van uw bedrijf.

Zo kunt u of kunnen uw medewerkers doen waar zij goed in zijn en doen wij ondertussen waar wij goed in zijn: uw bedrijf ondersteunen.

*Koude acquisitie, betekent een relatie benaderen zonder ze hier vooraf van in kennis te hebben gebracht.