



globaltelemarketing

Telemarketing B to B
Diseño y Comunicación Gráfica



Presentación

Bono de concertación de visitas
comerciales con cargos directivos
de empresas de su target

Adquirimos un compromiso con nuestros clientes

Lo atractivo de este tipo de servicio, es **el compromiso** que **GLOBAL TELEMARKETING** adquiere con sus clientes en la concertación de un número de **visitas comerciales, en un plazo de tiempo determinado.**

Organizamos las agendas de los comerciales para que ahorren tiempo en visitas no concertadas, **disminuyan costes** en desplazamientos innecesarios, y le ponemos en contacto con su cliente potencial.

Mediante el **bono de concertación de visitas con cargos directivos de empresas de su target** (público objetivo), **GLOBAL TELEMARKETING, se compromete** a la realización del número de visitas comerciales que previamente haya contratado.

La campaña de **bono de concertación de visitas con cargos directivos, es de mínimo 20 visitas mensuales.**

Es decir, **adquirimos el compromiso** de la concertación de las 20 visitas comerciales, en el plazo de una mensualidad con su target, y en caso de no conseguir este objetivo, seguimos realizando la emisión de llamadas telefónicas, el tiempo que sea necesario, hasta llegar a la concertación de las visitas previamente contratadas, **sin que suponga un coste a mayores para el cliente, lo que supone una garantía sobre la inversión realizada.**



El Proceso

01.

Una vez concretado el target con el cliente, en base a una segmentación previamente consensuada, realizamos la **emisión de llamadas telefónicas** hasta dar con él.

02.

Asesoramos a nuestros clientes en la definición de su target, con el objeto de que la campaña de bono de concertación de visitas, sea lo más fructífera posible para nuestros clientes, de modo que dispongan de un ROI óptimo.

03.

Los **ítems de segmentación** para concretar el target de nuestros clientes que son: Área geográfica, volumen de facturación anual, número de trabajadores, empresas exportadoras o importadoras...

04.

Una vez concretamos el target, consensuado con el cliente, **elaboramos propuesta económica**. El coste del bono de 20 visitas mensuales varía dependiendo del target.

05.

La concertación de las visitas comerciales, puede realizarse a través de **bases de datos** que aporta el cliente, y que cede a **GLOBAL TELEMARKETING** durante el periodo de duración de la campaña de bono de concertación de visitas, o bases de datos que aporta **GLOBAL TELEMARKETING**.

06.

Si el cliente cede a **GLOBAL TELEMARKETING** las bases de datos, **GLOBAL TELEMARKETING una vez finalizada la campaña, devuelve al cliente dicha base de datos con el resultado** de llamada de cada registro, ya que en el proceso de trabajo de la campaña, en cada





llamada telefónica emitida, queda plasmado el resultado de la misma en la base de datos. Por tanto se indicará si ha sido un contacto no interesado, un volver a llamar en otro momento, una visita concertada... Si el cliente, no dispone de bases de datos, **GLOBAL TELEMARKETING** le **proporciona las visitas contratadas con su target**, con bases de datos segmentadas por **GLOBAL TELEMARKETING** según el target consensuado, sin ningún coste a mayores por la base de datos utilizada para su concertación.

Usted abona solo el coste del bono de concertación de visitas

07.

Antes del inicio de la emisión de llamadas telefónicas, realizamos **la elaboración del argumentario telefónico** que vamos a utilizar en base a la información que de la

empresa y producto/servicio nos ha proporcionado nuestro cliente.

08.

Elaborado el argumentario telefónico por **GLOBAL TELEMARKETING**, es revisado por el cliente para su mejora o aprobación.

09.

Una vez se da el "ok" al argumentario telefónico, se realiza la **formación específica del teleoperador**, encargado del desarrollo de la campaña del bono de concertación de visitas. Todo este proceso de realización de argumentario y formación tiene una duración estimada de cinco días laborables, iniciándose a continuación, la emisión de llamadas telefónicas para la concertación de las visitas comerciales, con los cargos directivos de las empresas de su target.

10.

Una vez confirmamos el interés del directivo correspondiente **de conocer su producto o servicio**, concertamos las **visitas comerciales**, en las fechas y horarios que el cliente determine.

11.

Le proporcionamos a través de internet y de las agendas de **Google Calendar** o del propio CRM de los clientes, el estado de las agendas de sus comerciales **a tiempo real**, disponiendo de la información de las **visitas concertadas** y para qué fechas, incluyéndolas dentro de los horarios y fechas que el cliente así lo requiere, teniendo de este modo **una perfecta coordinación de agendas**.

12.

Una vez concertada la visita comercial con el cargo directivo, y "agendada" la visita en el CRM o agenda del **Google Calendar**, como control de calidad del proceso de

trabajo de **GLOBAL TELEMARKETING**, **confirmamos** siempre las visitas previamente concertadas, para evitar retrasos o ausencias innecesarias que le hagan perder el tiempo a su equipo comercial, **enviando un SMS o email recordatorio al comercial encargado de realizar la visita**.

13.

Cedemos de modo gratuito un número de **teléfono 902** para la atención telefónica de las **visitas previamente concertadas**.

14.

Finalizada la campaña de bono de concertación de visitas, **remitimos al cliente un informe con la contabilización de llamadas emitidas, resultado de las mismas, visitas concertadas, confirmadas, anuladas y cambiadas de fecha**, de modo que disponga de un control completo sobre el desarrollo y resultados de la campaña de bono de concertación de visitas contratado..

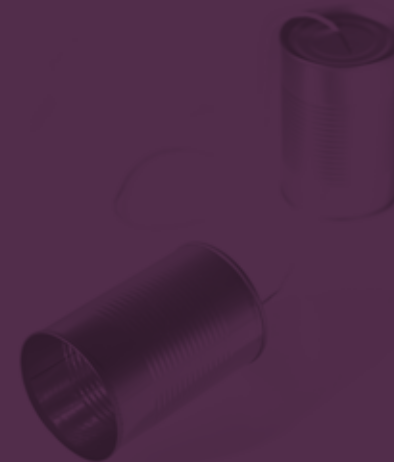
¿Cuanto cuesta?

El precio de la campaña de bono de concertación de 20 visitas comerciales mensuales, con los cargos directivos de sus empresas target, es:

Desde 1.000 €, en función del target establecido.

Solicite propuesta económica de campaña de bono de concertación de visitas comerciales con cargos directivos.





Póngase en contacto con nosotros, le informamos y asesoramos en el teléfono:

983 21 93 42

o por mail en:

info@global-telemarketing.com

Visítanos en:

www.global-telemarketing.com

Síguenos en:

Twitter, Facebook y LinkedIn

