



globaltelemarketing

Telemarketing B to B
Diseño y Comunicación Gráfica



Presentación

Campaña Generación
de Leads

Para:

- Campañas informativas para la comercialización de productos o servicios.
- Campañas informativas para captación de distribuidores de su producto o servicio.
- Campañas informativas para generación de partners.

En **GLOBAL TELEMARKETING**, ponemos en contacto a nuestros clientes, con su cliente potencial, **interesado en adquirir el producto o servicio que comercializa**, a través de nuestros servicios de telemarketing business to business de generación de leads. Mediante **campañas informativas** al target potencial, hasta la **generación de contactos interesados (leads)**, en la **adquisición de ese producto o servicio**, o bien, contactos interesados en ser distribuidores del producto, o partners de la empresa cliente.



¿Cómo lo hacemos?

01.

Creación de base de datos de empresas target:

En caso de carecer de una base de datos de empresas de su target, para la comercialización de sus productos o servicios, o bien, para ser distribuidores, en GLOBAL TELEMARKETING, elaboramos y proporcionamos la base de datos de su target, a través de los datos actualizados del registro mercantil, pudiéndose segmentar por comunidades autónomas, localidades, códigos postales, sector de actividad, número de trabajadores, facturación anual...

02.

Emisión de llamadas telefónicas a cargos directivos de su target:

Una vez creamos la base de datos de su target, realizamos la emisión de llamadas telefónicas, hasta contactar con los cargos directivos (gerente, o socios) con poder de decisión en la respuesta del mensaje que se les quiere transmitir, con el objeto de:

A.

Proporcionarles por correo electrónico información ampliada, o bien...

B.

Confirmar o desestimar vía telefónica, su interés de la adquisición del producto o servicio que se está comercializando, o en caso de ser una campaña de captación de distribuidores, se confirmará o desestimará su interés de ser distribuidores.



03.

Cumplimentación de bases de datos:

Una vez contactamos con los cargos directivos, se va incluyendo en la base de datos el resultado de llamada, y los datos a obtener en caso requerido (dirección de email, nombre y apellidos del cargo directivo...) de cada registro, indicando además, su interés o no, y el motivo que dan a dicha respuesta. De este modo, finalizada la campaña, recibirá la base de datos cumplimentada y con el resultado de llamada de cada registro que la compone.

04.

Envío de lead interesados:

Cuando la respuesta por parte del interlocutor es positiva, es un lead interesado, remitimos de inmediato a nuestro cliente, el contacto con todos los datos de contacto, con el objeto de que sea éste el que se ocupe del cierre de la operación (remitir propuesta en firme, venta del producto, oferta de distribución...)



05.

Recopilación de datos para envío de e-mails:

Si se ha decidido que la campaña de generación de leads, esté compuesta por una primera fase para proporcionarles por correo electrónico información ampliada, se realizará la recopilación de datos vía telefónica, de la base de datos target con nombre y apellidos del cargo directivo a remitir la información y su dirección de email.



06.

Estudio y diseño de la creatividad a remitir:

GLOBAL TELEMARKETING si así se requiere, diseñará la creatividad a remitir y una vez remitida, se realizará una segunda fase de seguimiento del envío de la información, con el objeto de contactar con los cargos directivos, confirmar o desestimar su interés de la adquisición del producto o servicio que se está comercializando, o en caso de ser una campaña de captación de distribuidores, se confirmará o desestimar su interés de ser distribuidores, remiando de inmediato a nuestro cliente, el contacto con el objeto de que sea éste el que se ocupe del cierre de la operación (remitir propuesta en firme, venta del producto, oferta de distribución...)

En **GLOBAL TELEMARKETING**, aportamos soluciones ágiles, flexibles y rápidas, para los procesos de comercialización de productos y servicios a través de acciones de telemarketing de **EMPRESA A EMPRESA**,

telemarketing business to business, a través de personas con perfecto castellano, y un Know How adquirido de cerca de una década con formación continua en cada campaña para la mejora de los procesos y consecución de los objetivos de cada cliente.

Nos convertimos en socios estratégicos, aportando soluciones de telemarketing business to business que implementan sus estrategias de negocio, con el propósito de reducir costes, e incrementar los ingresos con un **ROI** óptimo.



GLOBAL TELEMARKETING, le proporciona las mejores soluciones de telemarketing business to business.

Trasmite imagen de calidad, profesionalidad e innovación de su empresa.

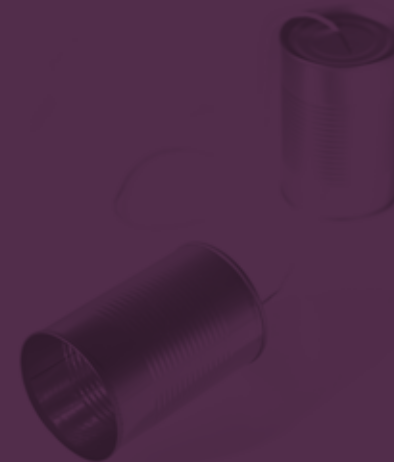
Conseguimos un beneficio mutuo creando alianzas comunes para alcanzar sus objetivos, consiguiendo un **ROI** óptimo.



¿Cuánto cuesta?

Dependiendo de si usted ya dispone o no, de base de datos, creación de la base de datos target, número de registros que, la componen, plazos de realización de la campaña, acciones comerciales a realizar, creatividad a diseñar, fases de la campaña...la propuesta económica varía.

Solicite propuesta económica adaptada



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

