



Usecase

Telesales

**Ihr geschultes Team.
Persönlicher Kontakt.
Planbare Neukunden.**

Wie das eclou Telesales-Team B2B-Unternehmen im Vertrieb unterstützt: mit geschulten Vertriebsspezialist/innen für z.B. Follow-Ups, Neukundengewinnung und Terminvereinbarung – persönlich, verlässlich und nahtlos in Ihre Prozesse eingebunden.



Inhaltsverzeichnis

Das Problem	3
Was ist eclou Telesales?	4
Ihr Telesales-Team im Überblick	5
Konzept im Überblick	6
Nächster Schritt	7

Ungeschulter Vertrieb kostet Umsatz.

Bis zu 50 % aller B2B-Abschlüsse gehen an den Anbieter, der als Erstes antwortet. Trotzdem bleibt der Telefonvertrieb in vielen Unternehmen Nebensache statt System.

HERAUSFORDERUNG 01 · GESCHWINDIGKEIT

35–50 % der B2B-Abschlüsse gehen an den Anbieter, der zuerst reagiert. Wer neue Leads erst nach Tagen kontaktiert, verliert das Rennen, bevor es beginnt.

HERAUSFORDERUNG 02 · KONSEQUENZ

Rund 80 % der Abschlüsse entstehen erst nach dem fünften Kontaktversuch, doch 44 % der Vertriebler/innen geben bereits nach dem ersten Follow-up auf.

HERAUSFORDERUNG 03 · ÜBERBLICK

Im Schnitt sind 6–10 Entscheider/innen an einer B2B-Kaufentscheidung beteiligt. Ohne strukturierte Nachverfolgung geht der Überblick schnell verloren.

Dranbleiben, statt abwarten.

eclou Telesales stellt Ihnen ein eigenes, geschultes Vertriebsteam zur Seite, das als Erweiterung Ihres Vertriebs arbeitet, statt als externer Dienstleister im Hintergrund. Statt Leads liegen zu lassen, übernimmt das Team Follow-Ups, Neukundengewinnung und Terminvereinbarung persönlich am Telefon, mit klarem Gesprächsleitfaden und direkter Anbindung an Ihre Vertriebsprozesse.

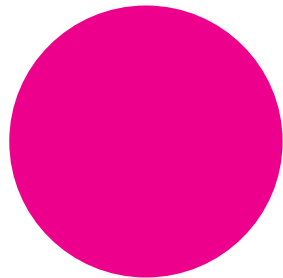
Der Anruf bleibt im B2B-Vertrieb einer der wirksamsten Kanäle: Gerade bei komplexen Kaufentscheidungen mit mehreren Beteiligten schafft ein persönliches Gespräch Verbindlichkeit, die E-Mail oder Social Media allein nicht erreichen. Entscheidend ist, dass dieser Kanal geschult, zeitnah und konsequent bespielt wird statt dem Zufall überlassen zu bleiben.

Die 5-Kontakte-Regel

Die meisten B2B-Abschlüsse entstehen erst nach mehreren Kontaktversuchen. Ein geschultes Team behält den Überblick über jeden Lead, jeden Termin und jede Zusage, damit kein Kontakt verloren geht, auch nicht der fünfte oder sechste.

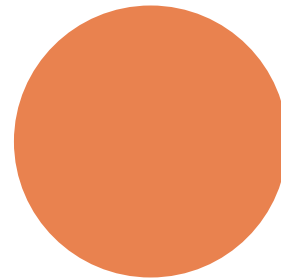
Ihr Telesales-Team im Überblick.

Ein festes, geschultes Team übernimmt die drei zentralen Bausteine Ihres B2B-Vertriebs, persönlich am Telefon und nahtlos eingebunden in Ihre bestehenden Prozesse.



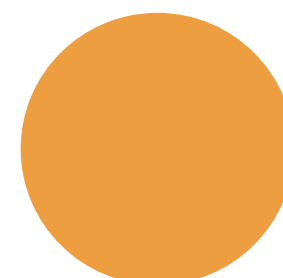
Follow-Ups

Konsequente Nachverfolgung von Leads und Angeboten, damit kein Kontakt und keine Opportunity verloren geht



Neukundengewinnung

Aktive Ansprache neuer B2B-Zielgruppen mit klarem Gesprächsleitfaden, Qualifizierung und Einwandbehandlung.



Terminvereinbarung

Qualifizierte Termine direkt im Kalender Ihres Vertriebsteams, startklar für das Verkaufsgespräch.

Ein Team. Drei Aufgaben. Ein Ziel.

Voller Überblick durch laufendes Reporting, ein fester Ansprechpartner und nahtlose Integration in Ihre bestehenden Vertriebsprozesse und Systeme.



eclou Telesales

Ein erprobter 3-Phasen-Ansatz, von der Einarbeitung bis zum laufenden Betrieb.

1

Einarbeitung & Skripting

Kennenlernen Ihrer Produkte, Zielgruppen und Prozesse inklusive individuellem Gesprächsleitfaden.

2

Pilotphase & Feintuning

Erste Calls, Terminvereinbarungen und Follow-Ups live, mit engem Feedback-Loop und Nachschärfung.

3

Laufender Betrieb & Reporting

Kontinuierliche Ansprache, Terminvereinbarung und Follow-Ups mit transparentem Reporting.

Der gesamte Prozess wird durch die eclou Plattform unterstützt: Leadmanagement, Gesprächsdokumentation und Terminplanung laufen strukturiert an einem Ort.

Nächster Schritt

Bereit für mehr Termine durch Ihr eigenes Telesales-Team?

Ob erste Testphase oder vollständig ausgelagerter Vertrieb: Wir zeigen Ihnen in einem kurzen Gespräch, wie eclou Telesales für Ihr Unternehmen funktioniert.



eclou GmbH
vertriebsteam@eclou.net
+49 (0)2271 50 595 60