

Das Angebot

icodama GmbH Vertriebsunterstützung

Die icodama GmbH bietet Firmen aller Größenordnungen Unterstützung bei den vertrieblichen Aktivitäten, von der Kaltakquise bis zum Termin vor Ort, an.

Unser Team erledigt für Sie:

- Neukunden-Ansprache (Kaltakquise)
- Versenden von Unterlagen und Nachbearbeitung
- Termine für Ihre Vertriebsmitarbeiter absprechen

Das bedeutet für Sie:

- flexible Kapazitätsbuchungen
- fest kalkulierbare Vertriebskosten
- keine urlaubs- und krankheitsbedingten Ausfallzeiten
- Zeit- und Kostenersparnis
- die Ausarbeitung qualifizierter Argumentationsketten und überzeugen durch partnerschaftlichen Kontaktaufbau (keine nervigen Anrufe, kein Callcenter-Image)
- Ergebnisberichte
- die Optimierung Ihrer Vertriebsprozesse
- das Anwachsen des Bekanntheitsgrades Ihres Unternehmens
- durch bessere Kundenbindung mehr Folgegeschäfte

Qualitätsanalysen

Kunden, die einen größeren Kundenstamm haben, arbeiten häufig nur ab. Sie bekommen keine Hinweise darauf, ob der Service noch stimmt, ob die Kunden noch zufrieden sind mit den Leistungen bzw. Produkten. Die icodama GmbH bietet an, alle Kunden des Unternehmens anzurufen und entsprechende Fragen zu stellen, die vorab mit dem Kunden ausgearbeitet wurden. Danach wird die icodama GmbH eine Auswertung erstellen und Vorschläge für Maßnahmen unterbreiten.

Bestandskundenpflege - mehr Nähe zum Kunden

Alle Kunden sind erfreut, wenn Sie von ihrem Lieferanten ab und zu mal angesprochen werden, um über Produkte oder Dienstleistungen zu sprechen. Dabei steht aber auch der vertriebliche Gedanke dahinter, denn man kann im Gespräch mit dem Kunden seine Anforderungen und Wünsche erfragen.

Datenbankpflege

Über Jahre hinweg haben die Unternehmen viele Adressen von interessierten oder bestehenden Kunden gespeichert. Doch oft ist nicht bekannt, ob der Kunde noch existiert, ob der Ansprechpartner noch der richtige ist oder ob er ggf. schon zum Mitbewerber gewechselt

ist. Die icodama GmbH kann alle Kunden anrufen und die entsprechenden Angaben in der Adressdatei aktualisieren.

Händler- und Leasingbetreuung

Viele Firmen haben Kunden, die Produkte oder Leistungen über Leasingverträge beziehen. Solange die Verträge laufen, gehört der Kunde fest zum Kundenstamm. Aber wenn der Vertrag ausläuft, schauen sich viele Kunden nach besseren Konditionen oder Leistungen um. Es ist daher wichtig, in Kontakt mit dem Leasingnehmer zu bleiben, um ihn für einen weiteren Vertrag gewinnen zu können. Gleiches gilt auch für Händler, die für den Absatz der Produkte sorgen. Treten bei ihnen Unzufriedenheit oder Missverständnisse auf, werden sie sich vom Lieferanten abwenden. Daher ist die Betreuung der Händler von großer Wichtigkeit. Die icodama GmbH übernimmt diese Betreuung der Kunden und ruft sie in regelmäßigen Abständen an und fragt nach der „aktuellen Stimmung“. Diese Informationen werden dann mit dem Kunden besprochen, so dass er jederzeit über Maßnahmen nachdenken kann, sollte die Stimmung bei seinen Kunden nicht so optimal sein.

Neue Produkte

Wenn ein Unternehmen neue Produkte entwickeln muss, in der Regel umfangreiche Investitionen getätigt werden. Wenn der Kunde sich nicht sicher ist, ob es einen Markt für das neue Produkt gibt, bzw. die Meinung seiner Kunden dazu einholen möchte, kann die icodama GmbH ihn unterstützen. Sie kann bestehende Kunden anrufen und das neue Produkt vorstellen und hinterfragen, ob der Kunde es nutzen würde. Sie kann auch auf neue Firmen zugehen, die bisher noch nicht zu den Kunden gehören. Aufgrund der Aussagen kann die Marktanalyse erfolgen und der Kunde hat eine Basis für seine Entscheidungen.

Image

In größeren Unternehmen erfährt das Management häufig nicht, wie das Unternehmen bei den Kunden ankommt. Fühlt er sich unfreundlich behandelt, bekommt er keine richtigen Antworten auf seine Fragen oder werden seine Beschwerden nicht zufriedenstellend behandelt, dann kommt Unmut auf und der Kunde ist nicht mehr lange Kunde. Wird das Image des Unternehmens nicht positiv bewertet, besteht dringender Handlungsbedarf.

Planung und Durchführung von Veranstaltungen

Die icodama GmbH plant und führt Vertriebsveranstaltungen in Ihrem Auftrage durch. Sie sucht ggf. Fremdreferenten falls Fachvorträge gewünscht werden und koordiniert alle organisatorischen Belange.

Referenzen

Seit dem Jahre 2004 unterstützt die icodama GmbH Unternehmen, die Dienstleistungen und Produkte in unterschiedlichen Bereichen anbieten:

- Sicherheitsprodukte für Banken (deren Endkunden)
- Softwareentwicklung für sicherheitskritische Anwendungen
- Coaching, Personalentwicklung, Kommunikation, Führungstraining etc.
- Audiologo, Warteschleifen-Ansagen
- technische Dokumentationen, Interface – Design von Benutzeroberflächen und Erstellung von 3D- Animationen
- IT-Lösungen, Helpdesk, Outsourcing, Service und Support
- Softwareprodukt für aktuelle Übersicht über alle laufende Projekte
- Qualitätsüberprüfung mittels Bildverarbeitung

Darüber hinaus gab es noch projektbezogene Vertriebstätigkeiten für diverse Unternehmen aus den Bereichen IT (Handwerkersoftware, Seeschifffahrt (Baumusterprüfungen), Medizin (Ernährungssoftware), Softwareentwicklung (Embedded Systeme), Vermarktung von E-Mail-Verschlüsselungssystemen. Kunden sind Industrieunternehmen, Behörden und Verbände etc.) usw.

Gründung

Das Unternehmen wurde am 05.08.2004 als Einzelunternehmen gegründet, am 27.01.2005 die GmbH gegründet.

Handelsregister: HRB 7004 KI
Stammkapital: 25.000 EUR
Geschäftsführerin: Christa Peters

Philosophie

Die icodama GmbH arbeitet für Unternehmen jeder Größenordnung und Struktur. Die Kommunikation und der Umgang mit unseren Kunden, aber auch mit den Partnern und Interessenten unserer Kunden sind stets ehrlich, kompetent, partnerschaftlich und fair. Die Mitarbeiter der icodama GmbH sind hoch motiviert und serviceorientiert. Sie arbeiten ergebnisorientiert aber trotzdem mit dem nötigen Respekt vor den Menschen und seinen Wünschen. Der Aufbau einer langfristigen Beziehung mit den Kunden und den Interessenten dieser Kunden erfordert ein gewisses Fingerspitzengefühl, ein nettes und verbindliches Verhalten in den Gesprächen, aber auch eine gewisse Hartnäckigkeit, ohne dabei lästig zu werden.

Kontaktdaten: icodama GmbH
Schauenburgerstr. 116
24118 Kiel

Telefon: 0431 56 06 – 510

Ansprechpartnerin: Christa Peters

Sie möchten mit uns über Ihre geplanten Aktivitäten sprechen?
Sie haben das Gefühl, etwas mehr im Vertrieb machen zu müssen?

Wir sind für Sie da, kompetent und flexibel!

Schöne Grüße aus Kiel

icodama GmbH