



Telemarketing

RAPID7

INHALTE

- Leadqualifikation über Telesales
- Übergabe qualifizierter Leads zur Weiterverfolgung
- als Nachfassaktivität z.B für ein Webinar
- alleinstehend zur Lead und Demand Generierung (wichtig: Call to Action, da Telemarketing immer begleitet werden soll)

INVEST INFINGATE

- Telesales Leadqualifikation
- Organisation, Kommunikation und Briefing mit Agentur
- Unterstützung bei vor- und/oder nachgelagerten Aktionen

INVEST PARTNER

- Adresslieferung
- Weiterverfolgung qualifizierter Leads

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Entscheider beim Kunden
(mind. 250 Kontakte empfohlen)

BRANCHE

übergreifend

ART DER KAMPAGNE

Lead und Demand Generation

PLANUNGSHORIZONT

mittel- bis langfristig
(1-2 Monate im Voraus)

BUDGETRAHMEN

abhängig von gewünschter Telesales Buchung

INTERESSIERT? WIR UNTERSTÜTZEN SIE GERNE

Wir bieten Ihnen gerne ein Telemarketing-Konzept für Ihre Endkunden!
Bitte wenden Sie sich hierfür an das Channel Marketing bei Infinigate.

☎ +49 89 89048 341

✉ carolina.kleidl@infinigate.de