



Zeit für neue Kunden

Das LPS Marketing Konzept für K&L Betriebe

Durch unsere langjährigen Kooperationen mit Karosserie- und Lackierbetrieben ist uns immer mehr bewusst geworden, dass ein K&L Betrieb sich heute nicht mehr allein auf das gesteuerte Versicherungs- oder Autohausgeschäft verlassen kann. Im Tagesgeschäft bleibt zudem auch nur wenig Zeit für eigene vertriebliche Tätigkeiten.

Neukunden benötigt jedes Unternehmen. Bestandskunden sind eine gute Basis um ein Unternehmen im Regelgeschäft auszulasten. Was ist aber, wenn diese plötzlich wegfallen? Um dauerhaft Neukunden zu gewinnen, sind vertriebliche- und Marketingaktionen notwendig.

- + eigenes, hausinternes **Call-Center**
- + große, **bundesweite Adressdatenbank** mit potentiellen Flottenkontakten vieler Branchen
- + eigenes **Vertriebsteam mit Außendienst**
- + konzentrierte **Mailingaktionen** aus dem LPS Backoffice





IHRE VORTEILE AUF EINEM BLICK:

Wir generieren regionale Neukunden, während Sie sich weiterhin auf ihr Tagesgeschäft konzentrieren können (auf Wunsch gerne auch zielgerichtet auf eigene Wunschkontakte). Erste Ziele sind Pilotierungen und Testfahrzeuge um Vertrauen aufzubauen und langfristige Kundenbeziehungen anzubahnen.

Werden auch Sie jetzt LPS Plus Business Partner.

O1 

ZIELSETZUNG:

Gemeinsam vereinbaren wir für die Dauer der Marketingtätigkeit (i.d.R. min. 3 - 4 Monate). pauschale Marketinggebühren.

O2 

FEEDBACK:

Der Marketingpartner erhält regelmäßige Rückmeldungen über geführte Gespräche, potentielle Geschäftsanbahnungen und weitere Aktivitäten.

O3 

BEGLEITUNG:

Wir begleiten unseren Marketingpartner im Innen- und Außendienst bei allen Neukundenprozessen bis zur vertragsreifen Auftragserteilung.

O4 

KEINE VERSTECKTEN KOSTEN:

Alle regional generierten Aufträge werden direkt durch den Partnerbetrieb fakturiert (Keine zusätzlichen Provisionszahlungen an das LPS Netzwerk).

INTERESSIERT? 0 21 02 / 74 089 - 0