




IHR PARTNER FÜR EINEN ERFOLGREICHEN KUNDENDIALOG



Durch gesättigte Märkte und sinkende Kundenloyalität steigt die Bereitschaft, aber auch die Notwendigkeit, das Potenzial der telefonischen und multimedialen Kundenkommunikation stärker auszuschöpfen.


Kundenbeziehungen haben ihre eigenen Gesetze. Der sich ständig ändernde Beziehungswert von potenziellen, aktuellen oder ehemaligen Kunden erschwert den Dialog. In solchen Situationen ist es wichtig, wenn man sich auf die hervorragenden Eigenschaften und Dienstleistungen eines externen Customer Relationship Centers verlassen kann.

Durch eine einfühlsame und angemessene Kommunikation sowie die kundenorientierte Gestaltung des Kommunikations-Dialoges wird Ihr Kunden-Commitment transportiert und ein Gefühl der Zufriedenheit und des Vertrauens aufgebaut, erreicht und gestärkt.

Damit trägt die TTR CRM Services GmbH maßgeblich zur Aufrechterhaltung und Stärkung Ihrer Kundenbeziehungen bei.

PERSPEKTIVEN ÄNDERN SICH





Das globale Ziel des Customer Relationship Centers der TTR CRM Services ist es, die Wettbewerbsfähigkeit und somit den Erfolg Ihres Unternehmens zu erhöhen.

Wir übernehmen im Outsourcing die gesamte telefonische und multimediale Kundenkommunikation. Telefonzentrale, zentrale Terminplanung für dezentrale Einheiten, Inbound- und Outbound-Aktionen, Beschwerdemanagement und Beschwerdeline sind u. a. die Basisfunktionen unseres Customer Relationship Centers.

- Wir führen erfolgreiche Kampagnen zur Kundenaktivierung und Kundenloyalisierung für Unternehmen mit größeren Kundenbeständen durch.
- Wir unterstützen Ihr Marketing mit professionellen Nachfassaktionen zu Mailing- und/oder Katalogversandkampagnen, bei denen wir potenzielle Kunden mit einer großen Kaufwahrscheinlichkeit identifizieren.
- Wir unterstützen Ihre Vertriebsseinheiten mit durch uns erstklassig qualifizierten Adressen.
- Zu unserem Kerngeschäft gehören Aufgaben der Marktforschung und Maßnahmen zur Erreichung einer hohen Kundenzufriedenheit.
- Zur Erfolgskontrolle und systematischen Überprüfung der Vertriebs- und Servicezufriedenheit initiieren wir Testkontakte als Mystery Shopping und Mystery Calling.

Wir setzen auf außergewöhnlich hohe Standards in Bezug auf die Qualität unserer Services, die wir direkt in unseren Kundenbeziehungen und für unsere Kunden ein- und umsetzen.

Damit begeistern wir unsere Kunden und deren Kunden.

FÜR DIE MÄRKTE VON MORGEN





SEHEN WAS ANDERE ÜBERSEHEN

Unternehmen werden von Menschen gemacht. Je besser unsere Mitarbeiter ihre individuellen Kompetenzen, Ideen und Fähigkeiten einbringen können, umso leistungsstärker sind wir für Ihr Unternehmen insgesamt.

Für uns ist eines klar: Verantwortliches Handeln ist Teil unseres unternehmerischen Selbstverständnisses.

Unsere Vorgehensweise dabei ist, zuerst die Denkweise und die Projektziele des Kunden im Detail zu verstehen, um dann das Projekt zu starten. Wir sehen was andere übersehen, weil sich unsere Mitarbeiter laufend mit jedem Kunden und jedem Job beschäftigen. Hinter jeder Projektphase steckt das ehrgeizige Ziel, Qualität und Flexibilität des Projektes kreativ zu steigern.

Referenzen sind das „Sesam-öffne-dich“ für neue Kunden. Deshalb ist eine Empfehlung so viel wert. Sie schafft einen Vertrauensvorsprung, eine Gemeinsamkeit und damit eine Brücke zwischen den Partnern.

Ein Auszug aus unseren aktuellen Referenzen: BMW, Deutsche Annington, GAGFAH, GSW, Honda, Immeo Wohnen, Linde, Mazda, Medicom, MINI, RMV, u.v.m.



TTR CRM Services GmbH

Amtsgericht Frankfurt/Main: HRB 76451, DE 814604111
Managing Director: Baschir Karanouh

Büro Frankfurt:

Dreieichstr. 59
D-60594 Frankfurt
Fon: +49 69 962 46 860
Fax: +49 69 962 46 48

Customer Relationship Center München:

Frankfurter Ring 105
D-80807 München
Fon: +49 89 350 966 266
Fax: +49 89 350 966 300

www.ttr-crm-services.de

