

Call Center Projekt: Generierung von Besuchsterminen für patentiertes „Privat-Heizkraftwerk“

Auftraggeber: Allein-Importeur eines Heizkraftwerks mit extrem geringem Gas- und Stromverbrauch für privat und Gewerbe

Zielgruppe: Besitzer von privat und gewerblich genutzten Immobilien

Region: bundesweit (alle PLZ-Bereiche)

Aufgabe: Generierung von Besuchsterminen (Datum und Uhrzeit vereinbart der Außendienst selbst) für neuen Heizkessel, der mit KfW-Kredit bezahlt werden kann und 40% weniger Gas verbraucht

Ablauf: tägliche Einlieferung der Termin-Leads (gemäß unserer Export-Vorlage) sowie der Voice Files, vierzehntägliche Abrechnung, vierzehntägliche Provisionszahlung

Provision: 100 € pro Termin-Lead (unter der Voraussetzung akzeptabler Stornoquoten), Zuschlag für Distributoren und bei großen Volumina möglich

Adressen/Leads: Können günstig gestellt werden, wenn auf unserem System telefoniert wird. Die Kosten für Adressen und Dialer/Line werden dann vorfinanziert und von der Provision abgezogen. Voraussetzung für den Einsatz eigener Adressen und selbst generierter oder eingekaufter Leads ist ein Basis-Opt-in, dass von uns für jeden erstmals eingesetzten Pool freigegeben werden muss.

Schulung/Training: 1,5 Tage Schulung vor Projektstart, ab 10 Agents werden die Kosten übernommen

Voraussetzungen: Erfahrungen mit Terminierung und/oder Investitionsgütern

Stand: 06.05.2014