

A/V/E

Der günstigste Vertriebskanal

[27.1.2016] Der Kundenserviceexperte A/V/E aus Halle stellt dem Fachpublikum auf der E-world 2016 vor, wie dem zunehmenden Druck auf Kundenzahlen und Margen entgegen gewirkt werden kann.

Das Unternehmen A/V/E aus Halle zeigt dem Fachpublikum auf der E-world (16. - 18. Februar 2016, Essen) seine Version der Zukunft des Kundenservice in der Energiewirtschaft. Die Hallenser haben den Kundenservice nach eigenen Angaben zum günstigsten Vertriebskanal entwickelt. Dies garantiert nicht nur stabile Kundenzahlen und zusätzliche Gewinne bei Bestandskunden, sondern wirkt außerdem dem zunehmenden Druck auf Kundenzahlen und Margen entgegen. Die Kundenservice-Strategie der A/V/E sieht im Kern vor, dass die vertriebliche Orientierung im Dialog mit dem Kunden zum integralen Bestandteil eines jeden Gesprächs wird. Dazu zählen die Produktberatung, das Einholen von Einwilligungserklärungen des Kunden für eine spätere Kontaktaufnahme, das Erkennen von Kunden mit Kündigungsabsichten und einiges mehr. Jeder Energievertrieb könne für sich selbst entscheiden, welche zusätzlichen verkaufsorientierten Kundenservice--Lösungen er noch einsetzen möchte. *(me)*

<http://www.ave-online.de>

<http://www.e-world-essen.com>

Stichwörter: Kongresse, Messen, A/V/E, E-world 2016, Messe-News, Vertrieb

Quelle: www.stadt-und-werk.de