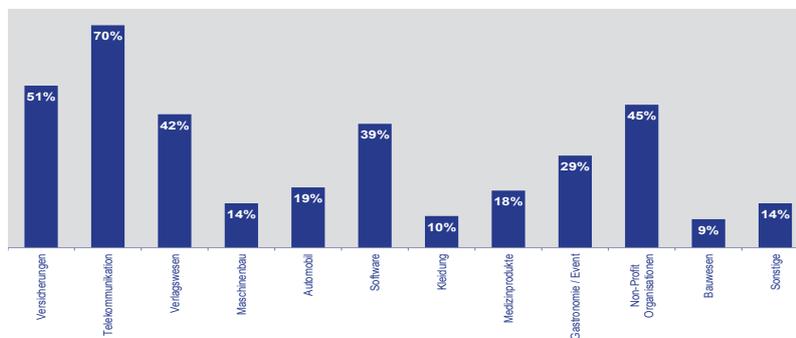


# Telefonmarketing Wirkt das Telefon?

Telefonmarketing hat einen schlechten Ruf, ist aber immer noch eines der am häufigsten eingesetzten Marketinginstrumente.

## Eignung von Telemarketing

Eignung von Telemarketing nach Produktsegmenten (n=305)\*



\*Mehrfachantworten möglich

DTO Research

Der Begriff Telemarketing oder auch Telefonverkauf ist oft negativ behaftet, denn der Angerufene empfindet diese Art der Akquise nicht selten als störend oder sogar als Belästigung – sowohl am Arbeitsplatz als auch privat. Unternehmen, die unseriös mit der Telefonakquise umgehen, haben das Image dieses Vertriebswegs zudem bei vielen nachhaltig geschädigt.

### Telemarketing spielt immer noch eine große Rolle

Die Wahrheit ist allerdings, dass Telemarketing bei über 50 Prozent der Unternehmen eine große Rolle spielt und damit immer noch zu den meist gewählten Kundenmanagement-Tools gehört, so ein Ergebnis der Studie „Telemarketing 2.0“ das Marktforschungsunternehmen DTO Research aus Düsseldorf, für die Unternehmer und Entscheider aus 380 deutschen Firmen befragt wurden. Betrachtet man die aktuell genutzten Vertriebswege, so nutzen 44 Prozent der Unternehmen Telemarketing

zur Kundengewinnung. Damit ist Telemarketing immer noch der viertbeliebteste Vertriebsweg hinter Empfehlungsmarketing (78 Prozent), Bestandsmanagement (67 Prozent) und Internetmarketing (67 Prozent). Den größten Nutzen von Telemarketingaktivitäten sehen die Befragten dabei in der Gewinnung von Neukunden.

Trotz Konkurrenz durch neue Medien: Telemarketing gewinnt an Bedeutung. Die Studienmacher kommen zu dem Schluss, dass die Nutzung von Telemarketing in der Zukunft leicht zunehmen wird, auch wenn die Konkurrenz durch die neuen Medien (Internet, Social Media) schon jetzt spürbar ist. Interessant ist Telemarketing vor allem zur Neukundengewinnung, für Unternehmen, die über kein großes Netzwerk verfügen, oder die, die einen ausgewogenen Marketing-Mix verfolgen. ■



Die Gesamtstudie von DTO Research zum Download: <http://www.dto-research.de/de/dto-aktuell/publikationen.html>



4. Auflage, 264 Seiten, 24,80 €

## GmbH-Geschäftsführer: Rechte und Pflichten

Die 100 wichtigsten Rechte und Pflichten eines GmbH-Geschäftsführers

Der Geschäftsführer vertritt die GmbH nach außen hin. Diese Stellung bietet ihm aber nicht nur viele Rechte, sondern erlegt ihm vor allem auch zahlreiche Pflichten auf. Kommt er diesen Pflichten nicht ordnungsgemäß nach, hat dies in vielen Fällen die persönliche Haftung zur Folge. Dies haben die Gerichte in der Vergangenheit durch entsprechende Entscheidungen immer wieder klargestellt. Viele Firmenchefs kennen weder ihre Rechte noch die drohenden Haftungsrisiken ausreichend.

Der Leser erfährt in Form von 100 kurzen, alphabetisch geordneten Kapiteln, worauf GmbH-Chefs achten müssen.

**Bestellung per Fax an:  
0228 95124-90**

Ja, bitte senden Sie mir gegen Rechnung \_\_\_\_\_ Exemplar(e) „GmbH-Geschäftsführer: Rechte und Pflichten“ zum Preis von 24,80 €

Kundennummer (falls vorhanden)

Firma/Name

Straße/Nr.

PLZ/Ort

E-Mail

Datum, Unterschrift

12-526



E-Mail: [vswr@vswr.de](mailto:vswr@vswr.de)  
Internet: [www.vswr.de](http://www.vswr.de)