

Ilka Hofmeister, Gründerin und Inhaberin von Spruchreif.

spruchreif
services für vertrieb & kommunikation

10
ANSPRECHPARTNER IM TEAM

2003
GRÜNDUNG

1
GEMEINSAME HOTLINE

ÜBER SPRUCHREIF

Persönliches Vertriebsbüro aus Köln mit Spezialisierung auf Telefonmarketing in der Baubranche. Spruchreif unterstützt Unternehmen bei Objektverfolgung, Ausschreibungsmarketing, Leadqualifizierung, Kundenberatung und Inbound-Kommunikation.

PROVIDER

GERTH TELECOM GmbH

Cloud-Telefonie und IP-Kommunikation für Geschäftskunden.

UMSETZUNG

Computer Rheinland eG

Technische Planung, Einrichtung und Betreuung.

TELEFONIE & VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

Wenn Telefonie das Geschäft am Laufen hält.

Wie Spruchreif nach dem Ausfall der Altanlage in wenigen Stunden wieder arbeitsfähig war – und heute mit GTC Connect Pro flexibel, projektbezogen und im Namen seiner Auftraggeber telefoniert.

DIE AUFGABE

Spruchreif unterstützt Unternehmen telefonisch im Vertrieb und in der Kundenkommunikation. Das Team ruft im Namen seiner Auftraggeber heraus, übernimmt Inbound-Telefonie und braucht dafür eine Kommunikationslösung, die flexibel, mandantenfähig und persönlich wirkt.

DIE HERAUSFORDERUNG

Die bisherige Telefonanlage fiel aus – für ein Unternehmen, dessen Geschäft vom Telefon lebt, ein akuter Engpass. Gleichzeitig musste die neue Lösung komplexe Anforderungen abbilden: CLIP-no-screening, alternative Amtsholungen, intelligente Rufverteilungen, variable Logins und klare Vertretungsregeln.

DIE LÖSUNG

Innerhalb weniger Stunden entstand zunächst eine Interimslösung, damit der Betrieb nicht stillstand. Anschließend wechselte Spruchreif in Ruhe auf GTC Connect Pro. Heute laufen Outbound- und Inbound-Szenarien, projektbezogene Rufnummern, variable Logins, Vertretungen und umfangreiche Auswertungen in einem performanten System zusammen.

> *„Unsere Telefonie muss so flexibel sein wie unsere Projekte – und so verlässlich, dass unsere Auftraggeber und deren Kunden davon einfach nur gute Gespräche mitbekommen.“*
>
> Ilka Hofmeister, Inhaberin Spruchreif

DER ENTSCHEIDENDE EFFEKT

Telefonie wird Teil der Vertriebsleistung.

Die Technik bleibt im Hintergrund. Der Nutzen zeigt sich dort, wo Spruchreif täglich für seine Auftraggeber kommuniziert: in sauberer Erreichbarkeit, projektbezogener Ansprache und einer Teamstruktur, die bei wechselnden Zuständigkeiten wie aus einem Guss funktioniert.



Im laufenden Betrieb: Erreichbarkeit und Projektlogik bleiben im selben System gebündelt.

FÜR DAS TEAM VON SPRUCHREIF

Im Namen der Auftraggeber telefonieren

CLIP-no-screening und alternative Amtsholungen sorgen dafür, dass sich Mitarbeitende passend zum jeweiligen Projekt und Kundenkontext melden können.

Flexibel einloggen

Variable Logins und intelligente Rufverteilungen ordnen Anrufe und Verfügbarkeiten dynamisch den richtigen Teams und Kampagnen zu.

Arbeitsplätze flexibel besetzen

Mitarbeitende können sich passend zum jeweiligen Projekt einloggen. Zuständigkeiten und Erreichbarkeit bleiben projektbezogen und transparent.

Stabil nach dem Notfall

Die schnelle Interimslösung sicherte den laufenden Betrieb, der anschließende Umstieg auf GTC Connect Pro schuf eine langfristig performante Basis.

FÜR AUFTRAGGEBER UND DEREN KUNDEN

Persönliche Ansprache

Anrufende erreichen ein Team, das sich passend zum jeweiligen Unternehmen, Projekt oder Servicefall meldet.

Inbound und Outbound aus einem System

Rückfragen, Terminierungen, Akquise und laufende Kundenkommunikation werden in einer gemeinsamen Telefonielogik abgebildet.

Mehr Transparenz

Umfangreiche Auswertungen der unterschiedlichen Call-Szenarien schaffen Überblick über Leistungen, Volumina und Ergebnisse.

Einfachere Abrechnung

Die Datenbasis aus GTC Connect Pro erleichtert die Zuordnung und Abrechnung gegenüber den Auftraggebern.

> *„Für uns musste die neue Lösung zwei Dinge gleichzeitig können: sofort helfen, als die Altanlage ausfiel – und danach alle komplexen Kommunikationsszenarien sauber und auswertbar abbilden.“*
>
> Ilka Hofmeister, Inhaberin Spruchreif

DIE IDEE DAHINTER

Telefonmarketing ist Vertrauensarbeit. Gerade wenn im Namen anderer Unternehmen kommuniziert wird, muss Telefonie weit mehr können als nur klingeln. Erst durch flexible Rufnummernlogik, saubere Verteilungen, variable Logins und belastbare Auswertungen wird aus Erreichbarkeit eine professionelle Vertriebsleistung.