



Die STSG betreut vom Standort St. Ingbert aus bundesweit die Kampagnen für die Gruppe der Sparda-Banken und weitere namhafte Unternehmen.

forum 2009“. Bei der zweitägigen Tagung wird u.a. ein Teamleiter ausgezeichnet, der in besonderer Weise etwas nach vorne gebracht, etwas bewegt hat.

Mut zum Qualitätsbekenntnis

12 Jahre Markterfahrung mit täglich 10.000 Kundenkontakten sprechen für den erfolgreichen Weg der STSG. Mit jährlich über einer Million Gesamtkontakten im Outbound und sieben Millionen Anrufer im Inbound ist die STSG ein multimedialer Dienstleister, der neben dem Kanal Telefon auch verstärkt das E-Mail-Management für Unternehmen übernimmt. Allen Kampagnen gleich ist eine intensive Vorbereitung als Basis für einen exzellenten Kundenkontakt. Bundesweit werden für namhafte Unternehmen Lösungen erarbeitet: von der „Welcome“-Neukundenkampagne über Zufriedenheitsbefragungen, klassische Direktmarketingaktionen bis hin zu Kampagnen zur Kundenrückgewinnung. Die Referenzliste reicht von Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche bis zu Premium-Automarken. Die Terminvereinbarungskam-

pagne, die den Vertrieb entlastet, gehört zu den Klassikern, auf die sich die STSG spezialisiert hat. Dabei sind nahezu alle Möglichkeiten in Abstimmung mit dem Auftraggeber möglich. Selbst die individuelle Berücksichtigung von Einsatzorten und -zeiten der Vertriebsmitarbeiter fließt mit in die Kampagnen ein. Die Rückmeldung der Termine erfolgt auf Wunsch in Echtzeit per E-Mail oder direkt als Eintrag in das Kalendersystem des einzelnen Beraters. Neben diesen Vorteilen liegt die Ursache für den wachsenden Erfolg aber vor allem darin, dass man den Unternehmenswerten treu bleibt. Es gibt keine Kampagnen, mit denen sich die STSG nicht identifizieren kann oder nur den schnellen Gewinn des Auftraggebers als Ziel haben. Das erfordert Mut und bringt vereinzelt auch die Absage von Aufträgen mit sich.

Die Zukunft jetzt gestalten

Die STSG wird sich auch weiterhin nur von dem leiten lassen, was rechtens ist. Dazu gehört eine Unternehmensphilosophie, bei der die Kundenzufriedenheit im Vorder-

grund steht und eine Geschäftspolitik, bei der nur seriöse Kampagnen durchgeführt werden. Die Erfolge der letzten Jahre zeigen, dass es richtig ist, auf diese Säulen im Kundendialog zu setzen. Danken werden es, wie in der Vergangenheit, die Auftraggeber und die wichtigsten Teilnehmer in diesem Spiel: die Kunden. Sie spüren, ob ihnen die beschriebene echte Qualität und authentische Wertschätzung entgegengebracht wird. Die STSG musste sich durch neue Gesetze nicht anders ausrichten und ist daher vorbereitet auf die Zukunft. Mit gelebten Werten ist man auf einem guten Weg, das in Deutschland verloren gegangene Kundenvertrauen in der telefonischen Kommunikation in Deutschland zurückzugewinnen.



Sparda TelefonService GmbH & Co. KG

Kastanienweg 11-13

66386 St. Ingbert

Hotline: 0800-1238844

RoterFaden@sparda-telefon.de

www.sparda-telefon.de