

Dialogmarketing

gkk verkabelt Avaya mit Telefonkunden

Im Pitch um die Neuausrichtung eines Programms zur Kunden-Akquise und langfristigen Bindung für **Avaya**, einen Anbieter von Telefonanlagen und dazugehöriger Soft- und Hardware, setzt sich die **gkk DialogGroup** durch. Das Frankfurter Unternehmen hat sich nach einem Wettbewerb mit drei Kandidaten für seinen neuen, ortsansässigen Betreiber entschieden. gkk machte das Rennen mit Vorschlägen zur Entwicklung einer laut Agentur "emotional aufgeladenen Positionierung" für den neuen Geschäftsbereich



Avaya bietet Hard- und Software an © zentilia - Fotolia.com

Mittelstand, Mietlösungen und Managed Services und mit einem gerade startenden Programm zur Kunden-Akquise und langfristigen Kundenbindung. **Kerstin Greulich**, Director Marketing Deutschland: "Wir haben uns für gkk entschieden, weil die Mischung aus Branchenerfahrung, überzeugende Konzepte, Kreativität und Preis-Leistungsverhältnis stimmt."

Die Aufgaben umfassen Beratung zur strategischen Positionierung, Konzipierung von CRM-Programmen für Interessenten und Bestandskunden, die kreative Ausarbeitung von Kommunikationslösungen wie Offline- und Online-Mailings, Newslettern sowie Vertriebsunterstützung. Zuständig auf Agenturseite ist Kundenberater Thomas Müller-Rehkopf.

Das einst in den USA gegründete und heute von Finanzinvestoren gehaltene internationale Unternehmen arbeitet hierzulande mit wechselnden Agenturen, darunter in den vergangenen Jahren mit Hoffmann Schalt und Saatchi & Saatchi, beide Frankfurt. Die von Geschäftsführer **Harald Kling** geleitete gkk-Gruppe ist eine Schwester von Scholz & Friends und erzielte 2009 mit über 600 Mitarbeitern (inklusive Callcenter) gut 30 Mio Euro Umsatz. (rk)