

- Marktkommunikation mit Laborerfahrung und Fachkompetenz
- Für naturwissenschaftliche Produkte und Dienstleistungen

Was können Sie mit TDCLAB in Ihrem Markt erreichen?

- ✓ Wie stehen Sie im Markt allgemein?
- ✓ Kunden binden, Umsatz erhöhen
- ✓ Neue Kunden finden, Neue Zielgruppen erobern
- ✓ Anwendernutzenorientiert Produkte entwickeln
- ✓ Strategisch und erfolgreich neue Produkte in die richtigen Märkte einführen
- ✓ Konzepte für die optimale Zusammenarbeit mit Ihren Anwendern entwickeln und gemeinsam umsetzen

Branchenspektrum

Fokus auf chemische, analytische, molekularbiologische Themenfelder, besondere Erfahrungen im Bereich Labor und Analytik

Kommunikation mit Unternehmen und Instituten der Bereiche Chemie, Pharma, Life Science, Biotech, Nahrungs- und Genussmittel, Private und öffentliche Analysenlabore, u.ä.

Fundiert und kompetent, mit tiefster Branchen- und Produktkenntnis sind wir Chemiker und Laborantinnen seit 10 Jahren bewährter Partner der Laborgeräte- und Chemieindustrie in der telefonischen Marktkommunikation wie Neukundenakquise, Marktanalyse und Kundenbindung. Wir führen mit Ihren zukünftigen Kunden Gespräche mit Kompetenz und Engagement! Das Ziel und die Inhalte der Projekte und Gespräche werden individuell bestimmt durch Ihre Situation und Ihre Anliegen. Beispiele sind:

Kaltakquise per Fachtelemarketing - Erobern Sie Ihre Zielgruppe mit einer „Breitseite!“

Wir eruiieren für Sie flächendeckend die wirklichen Entscheider für Ihre Produkte. Damit können Sie dann Ihre Vertriebsaktivitäten auf die ganze Zielgruppe quasi flächendeckend ausbauen, ohne Streuverluste, direkt und zuverlässig. Wir sichern Ihnen nachhaltige Aufmerksamkeit im Markt und Sie werden sehen, Sie sind zukünftig präsent und werden angefragt bei konkretem Bedarf!

Marktanalyse - Die gläserne Branche

Um zukünftig noch effizienter auf Veränderungen im Markt reagieren zu können, finden wir beispielsweise für Sie heraus:

- ✓ Wie stehen Sie im Markt allgemein?
- ✓ Wie ist Ihre Position im Vergleich zum Wettbewerb?
- ✓ Wer sind Ihre potentiellen Kunden?
- ✓ Sind Ihre Produkte und Leistungen noch marktgerecht?
- ✓ Was verlangt der Markt in Zukunft?
- ✓ ...

Produktmanagement – Markteinführung

Damit gute neue Produkte nicht im hektischen Vertriebssalltag „in der Warteschleife hängenbleiben“, unterstützen wir Sie für eine effiziente und erfolgreiche Markteinführung, finden die richtigen Zielgruppen, entwickeln ganzheitliche Konzepte, finden Key User, **organisieren Anwenderseminare und Fachjournalartikel** wo wir am besten gemeinsam „den Hebel ansetzen können“.

Gehen Sie mit uns den direkten Weg, um kostengünstig und schnell up-to-date zu sein. Nutzen Sie unsere Laborerfahrungen, unsere Marktkenntnisse! Testen Sie unser kompetentes und sympathisches Auftreten im Markt für Ihren Erfolg!

Last but not least: Fragen Sie unsere Kunden und deren Kunden: Sie brauchen nicht um Ihr Image fürchten - im Gegenteil: Unsere Aktivitäten werden vom Markt sehr positiv aufgenommen, weil Sie kunden- und nutzenorientiert sowie wohldosiert sind!

Sprechen Sie uns an und wir entwerfen mit Ihren Anforderungen und unseren Erfahrungen eine passende individuelle Vorgehensweise für Ihren Erfolg im Markt!

Kundenstimmen

„Die Fachkompetenz für unsere Kundengruppen ist hervorragend.“

„TDCLAB vermittelt uns Interessenten, direkte neue Aufträge und Firmenpräsentationen vor Entscheiderteams.“

„Ich bin immer wieder beeindruckt: Ich selbst lasse am Telefon kaum jemand zu Wort kommen und Sie bringen uns zu Hunderten diese offenen und interessierten Akquisegespräche...“

„Sehr hilfreich ist der monatliche Marktreport und die Konkurrenzanalyse.“

„Der Vorteil für uns liegt auch in der vom Tagesgeschäft losgelösten Zeitplanung für die Neuakquise.“

„Wir legen Wert auf Freundlichkeit, Kompetenz und verbindliches Auftreten am Telefon. Qualität und Kompetenz passen.“

„Ich kann nur sagen, ich bin rundum zufrieden und werde die Zusammenarbeit im nächsten Jahr weiterführen.“

„Nun können wir fundiert entscheiden, eine Million Euro in die Produktentwicklung für Produkt X zu investieren. Frau Siebertz, Sie sind gut, richtig gut!“

„Wir wollten vorher schauen, was der Markt braucht und nicht am Markt vorbei entwickeln, im Nachhinein gab uns der Erfolg recht: Die Entscheidung war richtig.“

„Bevor wir viel Geld in den Zukauf der neuen Technologie investieren, wollten wir mehr über die Anwendungen der Technologie in der Industrie, über Wettbewerber, über unsere zukünftigen Chancen wissen. Gekaufte Studien waren nichtssagend, hier wurde uns eine Analyse mit Fachkompetenz und wirklicher Marktnähe abgeliefert.“

Testen Sie uns.

So fingen unsere Stammkunden auch an.



Über TDCLAB

Seit der Gründung von TDCLAB im Jahre 2004 sind wir für unsere Kunden der Laborindustrie erfolgreich in den relevanten Märkten aktiv. Mehr als 30 Unternehmen zählen zu unseren Kunden, vielfach besteht seit Jahren eine dauerhafte verzahnte Zusammenarbeit für den Erhalt und Ausbau der Marktpräsenz und schlussendlich damit einhergehender Umsatzsteigerung.

Dr. rer. nat. Kirsten Siebertz,

Gründerin und Geschäftsführerin der TDCLAB Dr. Siebertz GmbH

Chemikerin mit eigener Forschungserfahrung, Kompetenz in Vertrieb, Marketing und Projektmanagement für naturwissenschaftliche Industriebereiche durch Tätigkeit in weltweit agierendem Laborfachhandel und auf fachkompetentes Marketing spezialisiertem Dienstleistungsunternehmen

Das Team

Durchgängig naturwissenschaftliche Berufsausbildung sowie Industrie- und Laborerfahrung, Hervorragende kommunikative Fähigkeiten, Langjährige Mitarbeit bei TDCLAB in Festanstellung.

Fundiertes Wissen und Erfahrung für qualifiziertes, imageförderndes, erfolgreiches Fachtelemarketing für die Chemie-, Pharma-, Laborindustrie und andere naturwissenschaftliche Bereiche.

Kontaktdaten

TDCLAB Dr. Siebertz GmbH

Marktkommunikation mit Laborerfahrung & Fachkompetenz

Bahnhofstr. 106 b | 61130 Nidderau
Telefon 06187 - 99 38 78
info@tdclab.de | www.tdclab.de