

20年の歴史を持つドイツ





20 BPO

1998年に設立された同社は、カスタマー・コミュニケーション・サービスを専門とするドイツの企業である。

インバウンドテレフォニー、テレマーケティング、ウェブベースの顧客コミュニケーション、結果分析、マーケティングコンサルティング、アフターセールス管理、リード管理などのサービスを提供。

同社は、あらゆるチャネルでプロフェッショナルなカスタマー・エクスペリエンスを提供することに尽力しており、従来のコールセンター・サービスとデジタル戦略を組み合わせることで、顧客の旅を効果的に案内している。

顧客ポートフォリオは自動車、エネルギー、消費者製品など様々な業界に及び、中堅企業やエンタープライズレベルのクライアントにサービスを提供している。

顧客との対話を強化するため、50人以上の専門家チームを擁している。

同社はIHK認定の対話マーケティング研修会社として、質の高いサービス水準を維持するための継続的な社員育成に力を入れている。

長年にわたり、同社はデジタルの進歩に適応するためにサービスを進化させてきた。

2010年にはインバウンド・テレフォニーを導入し、2012年にはウェブベースのカスタマー・コミュニケーションを統合した。

2021年までには、第1、第2レベルのサポートとデジタル・リード・マネジメントを含むまでに拡大し、新規顧客の獲得から既存顧客のケアまで包括的なサービスを提供している。

会社のコア・バリュー

レコグニション

ビッグブランドの成功の秘訣は、忠実な顧客を育てながら、継続的に新規顧客を獲得する能力にある。

同社は、お買い得商品や優れたサービスを提供することは、方程式の一部に過ぎないと認識している。

現代の顧客は、ユニークなショッピング体験と、心に響く魅力的なストーリーを求めている。

同社のアプローチは、企業を単なる起業家としての活動から、ストーリーテラーとしての繁栄へと変貌させ、競争の激しい市場で際立つことができるよう支援する。

持続可能性

TARGET PRICE

\$ 0

BUSINESS TYPE

コールセンター

COUNTRY

ドイツ

BUSINESS ID

L#20250813

持続可能な成長は、長期的な成功への最短の道である。

同社は、サービスに対する投資が具体的な結果を迅速にもたらすことを保証している

。

リードジェネレーションと顧客獲得における潜在的なギャップに対処することで、企業が永続的な成功を収めるのを支援する。

その戦略には、継続的な成長を確実にするために、相互に関連したキャンペーンを何層にも重ねることが含まれる。

質の高いマーケティングと優れた顧客サービスに重点を置くことで、同社は顧客を惹きつけ、維持し、長期的な価値を高めている。

チームプレー

コラボレーションは、特にダイナミックで進化する市場において、最も美しい強さの形である。

同社は、コントロールを失うことなく、プロセスを自動化し、真の顧客との対話を維持するために企業をサポートしています。

開発の測定可能なすべての段階は、競合他社をリードし続けるために、クライアントの目標に沿ったものです。

HubSpotは、包括的なHubSpotプラットフォームを通じて、すべての成果が追跡可能で最適化されていることを保証し、シームレスで成果主導の体験を生み出します。

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

www.mergerscorp.com



© 2024 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2024 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.



WWW.MERGERSCORP.COM