



## CustomerCall Fact Sheet

### **Firmenanschrift:**

CustomerCall GmbH, Adlzreiterstr. 35, 80337 München, Deutschland

### **Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:**

Fritz Welter  
Stefanie Gillich (M.A.)

### **Branche:**

Telekommunikation / eBusiness

Web: [www.customercall.net](http://www.customercall.net)

Twitter: <http://twitter.com/customercall>

Presse: <http://www.pressebox.de/pressefach/customercall-gmbh/meldungen>

### **Produkt:**

CustomerCall CallButton - der neue Kontaktweg für Echtzeitdialog im Web.  
Die Schnittstelle zwischen Internet und Telefon wird als Button (oder Short-Link) an beliebigen Stellen in ein Onlineangebot integriert und stellt auf Mausklick die Telefonverbindung zwischen Gesprächspartnern in über 1.700 weltweiten Fest-, Mobil- und Satellitentelefonie-Netzen her. Anrufziele, Verfügbarkeit und Gültigkeit des CallButtons (Freecall-Links) kann das Unternehmen bequem im Kundenbereich steuern, auswerten und limitieren.

Mögliche Einsatzbereiche:

- Optimierung des Kaufprozesses in Shops und Webseiten
- Neuer, messbarer Direct Response Kanal in Email-Marketing Kampagnen und Newslettern
- Nutzung in Social Media Networks wie Twitter, facebook oder YouTube über eine verkürzte URL in Chats, Posts und Tweets: neue Wege für den interaktiven Echtzeitdialog mit Kunden
- Detailgenau Anruf-Statistiken und Auswertung der Response
- Unternehmenswebseite: direkter Kontakt zum Unternehmen
- Reservierung und Buchung: Problemlösung, Support
- Sicherheit: Übermitteln vertraulicher Daten via Telefon (z.B: Kreditkartendetails)
- Kostenfreier Telefon-Support im geschützten Kundenbereich (Premium User)
- Erreichbarkeit im Außendienst (flexible Weiterleitung der Anrufe)
- Email-Signatur: Beratung und Kontakterleichterung
- Helpdesk / Call Center: produktbezogener Support

Kosten: Ab 9,90 Euro pro Monat (monatliche Bereitstellungsgebühren)

Inklusive:

- Bereitstellung der CustomerCall Plattform
- Generieren und Einrichten beliebig vieler CallButtons oder Call-Links
- Umfangreicher Kunden Servicebereich
- Analysen und Anrufstatistiken
- Konfiguration und Individualisierung der Buttons / Call-Links
- Kostenfreier Support (Email + Telefon)

Zzgl. anfallende Gesprächskosten

- Gesprächskosten bis zu 50% günstiger als kostenfreie Servicerrufnummern (0800)
- Top-Preise in über 1.700 weltweite Netze
- Freigabe und Sperrung einzelner Netze
- Kostenlimits und Nutzungsübersicht

### **Auszeichnungen:**

Qualifiziertes Produkt im Rahmen des Innovationspreis IT, 2009

Top20 Unternehmen der Mittelstandsliste (Unified Communications), 2009

**Zielgruppe:**

Geschäftskunden aus allen Branchen, die sich im Internet präsentieren oder Produkte vertreiben. Dazu gehören unter anderem: Berater, (Finanz-)Dienstleister, Online-Shops, Agenturen, öffentliche Institutionen, Netzwerke, Vereine, aber auch Ärzte, Online-Apotheken und Anwaltskanzleien.

**Das Unternehmen:**

CustomerCall ist ein seit 2008 bestehendes Unternehmen mit Sitz in München und wurde im März 2009 von den Gründern Fritz Welter und Stefanie Gillich in eine GmbH geführt. CustomerCall stellt auf Mausclick die Telefonverbindung zwischen Gesprächspartnern in über 1.700 weltweiten Fest-, Mobil- und Satellitentelefonie-Netzen her. Als direkte Verbindung von On- und Offline bringt der CallButton Kunde und Anbieter im entscheidenden Moment in telefonischen Echtzeitdialog.

Der verkaufsfördernde Mehrwertdienst CustomerCall tritt als innovatives Online-Marketing Tool auf den deutschen und europäischen Markt. Produktivität und Umsatz können durch die intelligente Kombination von Internet und traditionellen Vertriebskanälen deutlich gesteigert werden. Ziel ist es, einen neuen Standard in der Kundenkommunikation und Erreichbarkeit von Unternehmen zu etablieren, die sich im Internet präsentieren.

**Geschäftsführung:**

Fritz Welter ist langjähriger Consultant und Gesellschafter von Telekommunikations- und eBusiness-Unternehmen. Mit fundierter Erfahrung im Internet Service Providing und Online Development war er unter anderem als Leiter Entwicklung und Design eBusiness bei InterNetWire Communications tätig und ist Gründer der seit 2005 erfolgreichen Online Fax-Plattform fax-senden.de.

Stefanie Gillich (M.A. International Business) hat mehrjährige Erfahrung als Kommunikationsberaterin im Dialog- und Innovationsmarketing. Mit cross-medialer Erfahrung mit Schwerpunkt Online war sie bisher unter anderem im Business CRM und Brand Management für O2 Germany, im Event-Management für BMW Südafrika, sowie als Projektmanager für die Münchner Agentur PLANSTAND (Kunden: BMW, Audi, Stadt München, Life Fitness) tätig.

**Unternehmensphilosophie / Corporate Identity:**

Die Unternehmensmarke „CustomerCall – Be reached.“ steht für Produktivität, Echtzeitdialog und Kundenbindung im Online Business. Dazu bieten wir einen Mehrwertdienst an, der auf moderner Informations- und Kommunikationstechnologie basiert.

Ziel ist es, einen neuen Standard in der Geschäftskommunikation zu setzen. Dies erreichen wir durch das Schaffen einer direkten und intuitiven Verbindung des (virtuellen) Onlinegeschäftes zum traditionellen Sprachkommunikationsmedium Telefon und durch die intelligente Kombination von Internet und traditionellen Vertriebskanälen.

CustomerCall verkörpert kundenfokussiertes Handeln, Offenheit, Vertrauenswürdigkeit und Servicementalität. Es ist unser Anspruch, unsere Lösung kontinuierlich weiterzuentwickeln und so mit einer großen Bandbreite neuer Online-Medien zu verknüpfen, dass dem Kunden ein Höchstmaß an Servicequalität und Erreichbarkeit geboten wird. Dabei steht zu jeder Zeit Datenschutz der Endkunden und Transparenz im Vordergrund. In diesem Rahmen hat die kontinuierliche Beobachtung der aktuellsten Entwicklungen des Deutschen TKG besonders hohe Priorität.

Das zentrale Unternehmensmerkmal - der CallButton - und die Leitfarbe Grün stehen dabei für Erreichbarkeit, Frische und die Einfachheit der Lösung in der Anwendung: sofort per Mausclick telefonisch verbunden zu werden.

**Sponsoring:**

CustomerCall unterstützt den Profirennfahrer Thomas Jäger als Sponsoringpartner. Thomas Jäger wurde 2009 der neue Meister im Porsche Carrera Cup Deutschland. Im letzten Rennen der Saison auf dem Hockenheimring sicherte sich der Ex-DTM-Pilot im 420 PS-starken Porsche 911 GT3 Cup den begehrten Titel. Auch in der Rennsaison 2010 ist CustomerCall wieder als Sponsor des Profirennfahrers mit dabei.

Ein klarer Vorsprung und schnelle Reaktion im entscheidenden Moment sind die gemeinsamen Erfolgsfaktoren des Profirennfahrers Thomas Jäger und der eBusiness Innovation CustomerCall.