

Qualität setzt sich durch.

oerlikon

Innovation – Fortschritt – Wettbewerbsvorteil

Der Auftraggeber

Der Auftraggeber ist ein weltweit führender Anbieter von Beschichtungen, die die Leistungsfähigkeit und Standzeit von Präzisionsbauteilen sowie von Werkzeugen für die Metall- und Kunststoffverarbeitung wesentlich verbessern. Zusammen mit Oerlikon Metco und Oerlikon AM ist Oerlikon Balzers Teil des Surface Solutions Segmentes des Schweizer Oerlikon-Konzerns (SIX: OERL).

Der Kunde steht für die Werte

Präzision | Innovation | Nachhaltigkeit | Unternehmergeist | Tradition

Zur Sicherung der weltweiten Technologieführerschaft setzt der Auftraggeber auf Präzision im Vertrieb.

Herausforderung

Oerlikon Balzers setzt mit seinem neuen Verfahren hohe Maßstäbe im Bereich intelligenter Beschichtungen. Diese Technologie des Auftraggebers erlaubt es den Kunden, ihre Produktleistung und Produktivität zu steigern, Ressourcen und Energien effizienter zu nutzen und einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung zu leisten.

Neue Technologien im Markt zu positionieren erfordert immer ein notwendiges vertriebliches Fingerspitzengefühl. Da die Akzeptanz in den Zielbranchen noch nicht definiert war, sollte dies ein zentraler Bestandteil neben der Terminvereinbarung werden. Der Markt von Beschichtungsverfahren ist sehr heterogen aufgestellten, weshalb eine Integration einer sehr gut durchdachte Vorteilsargumentation elementar für eine erfolgreiche Vertriebskampagne war.

Die operative Herausforderung lag in der gleichzeitigen Ansprache von drei unterschiedlichen Bereichen innerhalb Fertigungsindustrie. Auf dem Markt der Medizintechnik erhoffte sich der Auftraggeber mit seinem innovativen Verfahren neue vertriebliche Potentiale erschließen zu können.



Sales Performance

Sales ist unsere Sprache.

„Dazu zählt die Generierung von Neu- und Bestandskundenpotentialen im B2B-Bereich entlang der verschiedenen Stufen der Customer Journey – von der Potentialidentifikation bis zur Übergabe der qualifizierten Leads an die Vertriebsorganisation des Kunden.“



Erfolgreicher Vertrieb basiert nicht auf Zufällen.

“Wir wissen, welche Strategien und Instrumente zum Einsatz kommen müssen, um Ihre vertrieblichen Ziele zu erreichen. Jeder Kunde bringt neue spannende Herausforderungen mit sich, welche wir durch unser spezifisches Branchen-Know-How lösen.“

Helen Hain | Managing Partner bei MarketDialog GmbH

Vorgehensweise

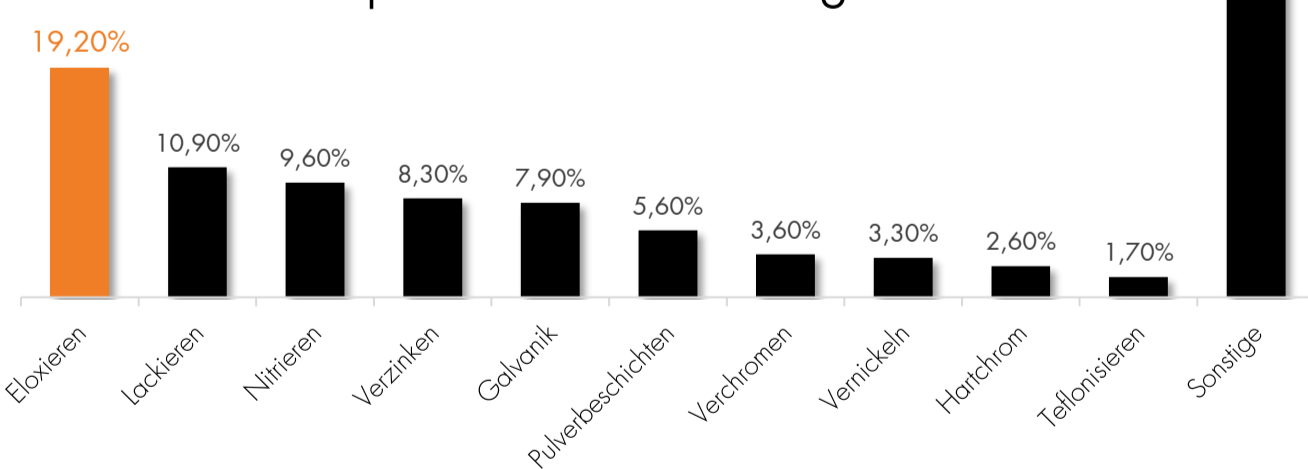
01. Definition, Analyse und Research zur Zielgruppe
02. Ausarbeitung der Vorteilsargumentation für das innovative Beschichtungsverfahren
03. Einbindung der Vorteilsargumentation in kommunikative flankierende vertriebliche Maßnahmen
04. Entwicklung zielgruppenspezifischer Offerings und Fact Sheets inkl. eines abgestimmten A/B Testings
05. Produktschulung für die Technologie
06. Datengestützte Adressselektion im Bundesgebiet
07. Selektives Profiling bei Unternehmen aus dem Medizinbereich
08. Einbettung einer Markt- und Potentialanalyse zur Identifizierung Tendenzen und Akzeptanzen
09. Generierung der Marketingerlaubnis
10. Übernahme E-Mail Versand
11. Leadgenerierung

Innovative Oberflächenlösungen

Eine einzigartige Kombination aus Nachhaltigkeit, Innovationskraft, Unternehmergeist und Tradition.



Top 10* der Beschichtungsverfahren



63% der Befragten gaben an, dass Sie bereits in der Fertigung bzw. Produktion auf Beschichtungen zurückgreifen.

75% der Terminvereinbarungen wurden bei Unternehmen mit 100 bis 499 Mitarbeiter erzielt.

Resultate des Lead Nurturing Projektes



Engagieren Sie einen Sales Profi.

Erweitern Sie Ihr Vertriebsteam.

Weitere Case Studies

Sprechen Sie mit uns.