

# Effizienzsteigerung durch Eye-Tracking

Profiling & Leadgenerierung für ein aufsteigendes High-Tech Unternehmen

## Der Auftraggeber

Die 4tiitoo GmbH mit Sitz in München wurde 2013 gegründet und entwickelt - unterstützt durch namhafte Investoren - die Software Plattform NUIA. Diese steigert die Produktivität und Attraktivität/Ergonomie von Computer Arbeitsplätzen durch Blicksteuerung und A.I. basierte Erkennung der Nutzerintention mit Hilfe eines Eyetrackers.

Mit Kunden aus Automotive, Luftfahrt und Maschinenbau liegt der Fokus auf CAx/Design und ERP, PLM sowie Office Applikationen, aber auch spezifischen Maschinen oder Shopfloor Interfaces. Von Outlook über SAP bis zu Catia oder eigenentwickelten Applikationen können sämtliche Programme im Enterprise Umfeld - ohne Anpassung der Software selbst - mit NUIA effizienter und angenehmer gesteuert werden.



## Das Projekt

Im Rahmen der Vertriebsunterstützung wurde eine Telemarketingkampagne für das Profiling und die Generierung von Leads durchgeführt. Hierzu wurden 1.000 potenzielle Zielkunden telefonisch kontaktiert, identifiziert und qualifiziert sowie die entsprechenden Produkte bzw. Dienstleistungen des Auftraggebers vorgestellt.

## Die Herausforderung

Innerhalb des Projektes gab es zwei zentrale Herausforderungen, die sich unter anderem durch die Potenzialfragen bestätigt haben und darauf basieren, dass 4tiitoo ein noch sehr junges Unternehmen ist: Sowohl das Unternehmen als auch die angebotenen Produkte bzw. Dienstleistungen sind bis her noch sehr wenig bekannt. Dies steigerte den Aufwand, die erklärungsbedürftigen Produkte und Dienstleistungen den potenziellen Kunden nahe zu bringen.

**89,9%** der Befragten war 4tiitoo vor der Bekanntmachung durch die MarketDialog nicht bekannt.

**80,2%** der Befragten haben sich noch nicht mit dem Thema Eye-Tracking / Blicksteuerung befasst.

Das Thema Datenschutz wird in der heutigen Zeit immer relevanter und kritischer. Gerade beim Profiling spielt es eine unglaublich wichtige Rolle – der Grund dafür, dass die MarketDialog interne Experten nur für den Datenschutz hat. So wird garantiert, dass alle Daten sowohl datenschutzkonform nach DSGVO erhoben als auch an den Auftraggeber übermittelt werden.

[Jetzt informieren!](#)

Für den Auftraggeber 4tiitoo GmbH führte die MarketDialog GmbH im Rahmen des Projektes folgende operativen vertrieblichen Maßnahmen nach BANT-Kriterien (Budget | Authority | Need | Time) durch:



**Profiling:** Durch eine Bedarfsanalyse wurden die relevanten Ansprechpartner verifiziert und profiliert



**Potenzialfragen:** Durch vordefinierte Potenzialfragen wurde die Ist-Situation in Bezug auf Optimierungs- und Einsparpotenzial bei wiederkehrenden Tätigkeiten ermittelt



**Informationsversand:** Auf Wunsch wurde seitens der MarketDialog Infomaterial per E-Mail an Interessenten verschickt und telefonisch nachgefasst



**Leadgenerierung:** Durch die vorangegangenen Schritte wurden hoch qualifizierte Leads erfolgreich generiert

Sie haben vertriebliche Herausforderungen, beispielsweise die anfänglichen Hürden der Bekanntmachung Ihres Unternehmens?

Unsere 4K Workshops bieten Ihnen einen idealen Einstieg zur Lösung Ihres Problems.

SALES ist unsere Sprache.

[Sprechen Sie mit uns.](#)

4tiitoo GmbH

„Blicken statt Klicken.“



## Das Ergebnis

Das Projekt wurde in zwei Etappen aufgeteilt und dann sehr erfolgreich abgeschlossen. Dabei wurden insgesamt 1.000 Adressen bearbeitet und kontaktiert. Folgende Ergebnisse konnte die MarketDialog für 4tiitoo erzielen:

**76,4%**

Adress-ausschöpfung

**76**

Hot Leads (SQL)

**182**

Warm Leads (SAL)

**33,8%**

Interessentenquote

Engagieren Sie einen Sales Profi.

Erweitern Sie Ihr Vertriebsteam.

[Weitere Case Studies](#)

[Sprechen Sie mit uns.](#)