

Nachhaltiges Lead Nurturing durch Vertriebsoutsourcing.

Eine langanhaltende Geschäftsbeziehung zwischen der MarketDialog und Technia.

#EUDAMED #3DEXPERIENCE #MDR #DHF #FDA #UDI #510(k) #DMR #PLM

Der Auftraggeber

Die **Technia GmbH** ist seit 1987 im CAx/PLM-Geschäft tätig und bietet als einer der führenden Spezialisten das gesamte Product Lifecycle Management (PLM) Portfolio von **Dassault Systèmes** basierend auf CATIA, ENOVIA, DELMIA, SIMULIA, 3DVIA und EXALEAD an. Darüber hinaus verfügt der Auftraggeber über ein breites Angebot an Dienstleistungen: von der Beratung, Projektkonzeption, Schulung bis hin zur Anwenderbetreuung vor Ort. Eigenentwicklungen von Standard- und Individualsoftware für CATIA, ENOVIA & JT sowie die Absicherung und der Betrieb der vorhandenen PLM-Anwendungen & Infrastruktur ergänzen das Portfolio. Als Teil der **Addnode Group**, welche auf der Nasdaq OMX Nordic List gelistet ist, hat Technia über 5.000 Kunden zu welchen auch Daimler, Metabo, hansgrohe und Ford zählen, und ist somit international vertreten.

Die Projekte

Mittlerweile hat die MarketDialog zwölf Projekte erfolgreich für die Technia GmbH abgeschlossen. Es handelte sich um **Lead Nurturing** Projekte und um Teilnehmergenerierungen für Webinare (**Eventboost**). Dabei ging es jeweils nicht nur um die Bekanntmachung von Technia sowie die Bedarfseinstufung in den kontaktierten Unternehmen, sondern auch um das Profiling von relevanten Zielunternehmen und die Generierung von qualifizierten Leads.

Einblicke in die Softwarelösungen von Technia & Dassault Systèmes*

Realistische Simulationslösungen bieten viele Vorteile. So wird die Simulation von Festigkeit, Steifigkeit, Thermik, Akustik, Strömungsverhalten durch SIMULIA möglich gemacht. Um den verschiedenen Anwendungsbereichen gerecht zu werden, werden auch verschiedene Softwarelösungen angeboten.

CATIA Analysis: ermöglicht Konstrukteuren verschiedene Varianten in frühen Entwicklungsphasen, Spannungen und Verformungen zu untersuchen

SIMULIA Abaqus: liefert Lösungen für komplizierte nichtlineare Probleme, umfangreiche lineare Dynamikanalysen und Routineaufgaben

SIMULIA Tosca: ermöglicht Ingenieuren optimierte Design-Konzepte, die höchste Leistung, Qualität und Ökoeffizienz in einer kürzeren Entwicklungszeit zu erreichen

SIMULIA fe-safe: ist für die Fatigue Analyse und Konstruktionsoptimierung

SIMULIA Insight: kombiniert verschiedene Anwendungen in einem Simulationsprozessablauf und verteilt die Teilprozesse automatisiert auf Rechnerressourcen

Spritzgussimulation: ermöglicht die Simulation des gesamten Spritzgussprozesses

SIMPACK: ermöglicht die Generierung von 3D-Modellen zur Vorhersage, Visualisierung und Bewegung von Kupplungskraften und Spannungen

Die **3DEXPERIENCE** Plattform vereint dabei alle Dassault Systèmes Marken (wie CATIA, ENOVIA, SIMULIA,...) und steht sowohl On Premise (standortgebunden) als auch On Cloud (per Cloud Computing) zur Verfügung.

*Quelle: www.technia.de/software/

TECHNIA
ADDNODE GROUP

Die Technia GmbH und die MarketDialog GmbH sind langjährige Geschäftspartner, die sehr erfolgreich zusammen arbeiten. Dies zeigt sich in den sehr positiven Ergebnissen jedes einzelnen Projektes und der anhaltenden Projektnachfrage.

MarketDialog

Die Herausforderungen

Als Unternehmen in der IT-Branche bietet die Technia GmbH erklärungsbedürftige Produkte und Softwarelösungen an. Für verschiedenste dieser Produkte wurden Leads durch die MarketDialog generiert. Eine zentrale Herausforderung der Projekte war die fundierte Vorteilsargumentation gegenüber den potenziellen Kunden, da diesen die Softwarelösungen verständlich erklärt werden mussten. Zu dieser zentralen Herausforderung, welche auf dem Produktportfolio der Technia GmbH basierte, kamen projektspezifische Herausforderungen hinzu:

Herausforderungen in den Eventboost-Projekten

Kurzfristigkeit

Die Veranstaltungen, für die die Teilnehmer generiert werden sollten, standen innerhalb von wenigen Wochen an. Dadurch ergab sich die Herausforderung, dass die Entscheider eventuell bereits verplant und somit für den Termin geblockt waren.

Relevante Ansprechpartner

Eine weitere Herausforderung war die Einladung tatsächlich relevanter Entscheider, da nur eine rein hohe Anzahl an Teilnehmern zu keinem Erfolg führen würde.

Einmal-Angebot

Eine weitere Herausforderung war, dass die Veranstaltungen nur zu einem bestimmten Zeitpunkt stattgefunden haben und es keine Onlineaufzeichnungen oder Ähnliches gab, um die Veranstaltung auch zu einem anderen Zeitpunkt zu verfolgen.

Herausforderungen in den Leadgenerierungs-Projekten

Buying Center

Oft wird das Buying Center bei den Zielunternehmen aus mehreren Personen gebildet. Das bedeutet, dass nicht nur ein Entscheider kontaktiert werden musste, sondern mehrere, die dann gemeinsam eine Kaufentscheidung trafen.

Lange Sales Zyklen

Erklärungsbedürftige Produkte wie die Softwarelösungen von Technia haben sehr lange Sales Zyklen, welche in kürzeren Projektzeiten zu einer Herausforderung werden können.

Wie die MarketDialog diese Herausforderungen bewältigte

Fundierte Expertise

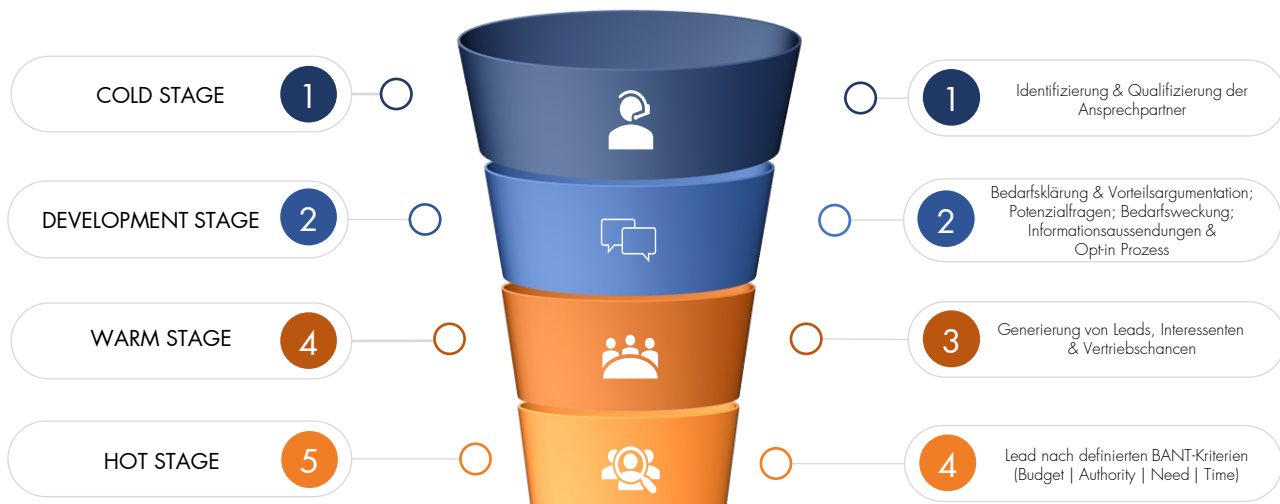
Dank der fundierten Expertise der MarketDialog Mitarbeiter war eine langwierige Einarbeitung in die Thematiken (z.B. SIMULIA, 3DEXPERIENCE Plattform/Licence to Cure., PLM, Solid Works und Cloudlösungen) nicht nötig und es war möglich, die wirklich relevanten Ansprechpartner herauszufiltern. Denn die MarketDialog weiß, wo und wen sie suchen. Dafür bringen die Mitarbeiter bereits eine hoch qualifizierte Ausbildung in den jeweiligen Bereichen mit und erhalten regelmäßig ein internes Side-by-Side Coaching, um stets auf dem neuesten Stand zu sein.

Timeline

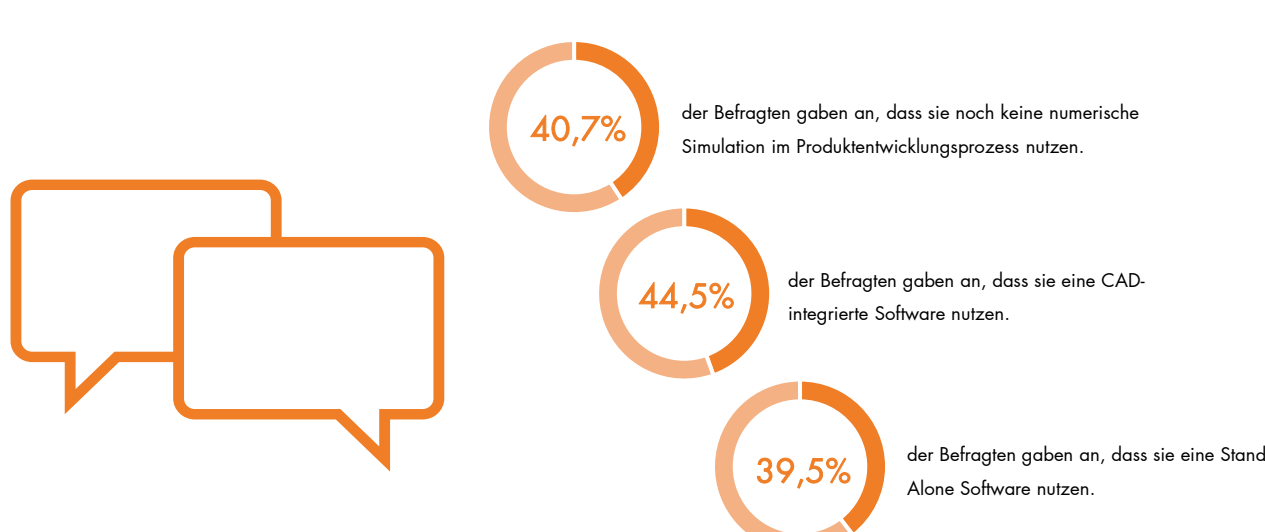
Durch die Vorgabe einer genauestens ausgearbeiteten Timeline hat die MarketDialog dafür gesorgt, dass das Projekt eine klare zeitliche Begrenzung hat und, dass damit innerhalb der gegebenen Zeit die entsprechenden Leads generiert wurden. Dabei wurde stetig kontrolliert, dass die definierten Zwischenziele erreicht wurden. Zusätzlich hat das wöchentlich angefertigte Reporting dabei geholfen, schnell auf Änderungen reagieren zu können.

Funded Head Stages

Unsere Vorgehensweise

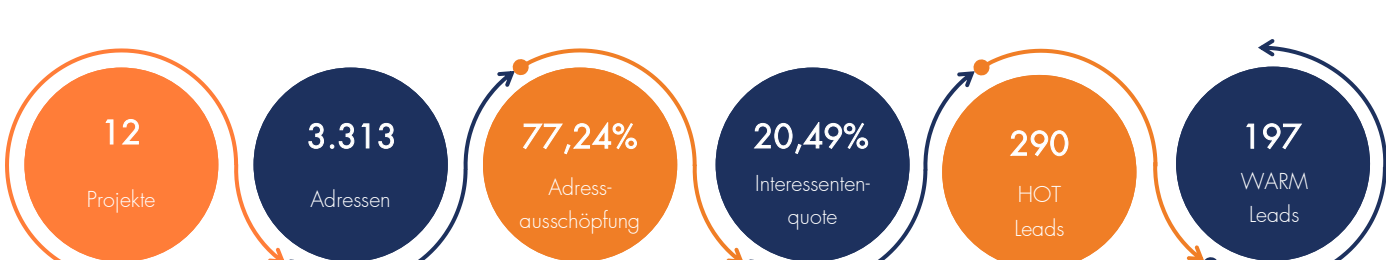


Insbesondere die Potenzialfragen helfen dem Auftraggeber die Erwartungen und Vorstellungen an sein Produkt besser zu verstehen und entsprechend zu handeln. Zusätzlich helfen die gezielt gestellten Fragen mögliche Bedarfe bei den Zielunternehmen zu wecken. Es wird also das Interesse bei den potenziellen Kunden geweckt sowie Fragen geklärt.



Basierend auf den Potenzialfragen und den erzielten Ergebnissen konnte die MarketDialog dem Auftraggeber spezifische Handlungsempfehlungen aussprechen. Mithilfe dieser Empfehlungen kann sowohl das angebotene Produkt des Auftraggebers als auch das nächste anstehende Projekt zwischen dem Auftraggeber und der MarketDialog angepasst werden, sodass eine kontinuierliche Verbesserung erzielt werden kann.

Die Projekte in Zahlen – Ein Überblick



„Ein gutes Gespräch in der Krise kann Beziehungen festigen“

Tanja Boch, Marketingleiterin Technia GmbH

Zum Interview

Die MarketDialog steht für Leidenschaft im Vertrieb und stellt die Vorteile des Vertriebsoutsourcings unter Beweis.

Mehr Leads

Mehr Termine

Mehr Kompetenz

Mehr Ressourcen

Mehr Umsatz

Termin vereinbaren

