

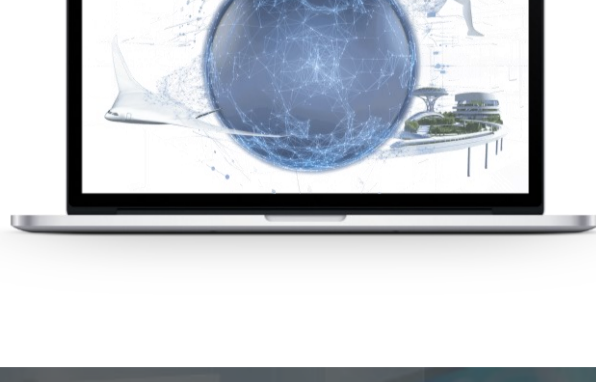
Customer Success Story

Nachhaltige Innovationen heute für morgen entwickeln.

Der Auftraggeber

Als multinationales Software-Entwicklungsunternehmen verfolgt der Auftraggeber eine zentrale Vision: Der Einklang von Produkt, Natur und Leben – für eine nachhaltigere Welt. Mit Hauptsitz im französischen Vélizy-Villacoublay ist das Unternehmen bekannt für 3D Design Software, 3D Digital Mock-Up und für Product-Lifecycle-Management (PLM)-Lösungen.

Im Leben gibt es keinen Probelauf. Getreu diesem Motto können Unternehmen innerhalb der virtuellen 3D EXPERIENCE-Umgebungen des Auftraggebers Einflüsse simulieren und bewerten, bevor diese ein Erlebnis in der realen Welt schaffen.



Innerhalb der partnerschaftlichen Geschäftsbeziehung generiert die MarketDialog einen realen Mehrwert und positioniert den Auftraggeber und seine erklärungsbedürftigen Produkte zielorientiert bei den Entscheidern.

SALES ist unsere Sprache.

[Weitere Case Studies](#)

[Sprechen Sie mit uns.](#)

Wie alles begann...

Nach erfolgreicher Akquirierung des Kunden durch den hausinternen Vertrieb der MarketDialog wurde ein Pilotprojekt für ein Softwareprodukt aus dem Bereich 3D-CAD realisiert. Ziel war es Neukundenpotentiale aus dem Industriebereich Packaging zu generieren.

Und so begann die Reise, welche nun bereits mehrere Jahre andauert.

Der Kunde, welcher in dieser Thematik weltweit mit führend ist und über einen hohen Market Share verfügt, stand anfangs der Leadgenerierung durch Telemarketing skeptisch gegenüber. Da anderweitig vorgelagerte Leadgenerierungsprojekte jedoch nicht den gewünschten Erfolg zeigten, gaben sie Telemarketing eine Chance.

Durch die positiven Ergebnisse des Pilotprojektes wurde die Zusammenarbeit in der Leadgenerierung vertieft und stetig ausgebaut.



Stats | Pilotprojekt

| | | | | | |
|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------|------------------------|-------------------------------|
| 8 Wochen Laufzeit | 1.000 Adressvolumen | 86,1% Adressausschöpfung | 4,95% Leadquote | 17,2% Opt-In | 11,8% Interessenten |
|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------|------------------------|-------------------------------|

Ausbau der vertrieblichen Aktivitäten

Nachdem die Pilotphase für den Auftraggeber erfolgreich verlaufen ist, wurden im nächsten Schritt **weitere Softwareprodukte** des Auftraggebers durch die MarketDialog vertrieblich unterstützt.



- 3D-CAD Konstruktionssoftware
- Software für Pharma und Life Science
- Globale Kollaborationsplattform (Cloud-Lösung)
- PLM Software
- Simulationssoftware

Für die bereits bestehenden Software-Produkte wurden Lead Nurturing Projekte initiiert, welche der proaktiven Ansprache von Neukundenpotentialen dient sowie den Auftraggeber mit validen Sales Opportunities versorgt.

Zusätzlich zu dem erweiterten Produktportfolio des Auftraggebers haben sich auch die Anforderungen an die Projekte verändert – sie wurden umfangreicher und differenzierter hinsichtlich deren Zielbestimmung.

Themenschwerpunkte projektbezogener Beratungsgespräche

- 1 Adresspotential und Selektionskriterien
- 2 Definition der BANT-Kriterien (Budget | Authority | Need | Time) zur Leadestufung
- 3 Potentialfragen zur Generierung von weiteren relevanten Insights
- 4 Offering
- 5 Vertriebsrelevante Marketingmaterialien (Fact Sheet, Landingpage,...)

Startend mit der Zielgruppe aus der Branche „Packaging“ unterstützt die MarketDialog den Auftraggeber heute in der vertrieblichen Direktansprache in 7 von 11 Industrien.

- Fahrzeugbau und Mobilität
- Luft- und Raumfahrt
- Maschinen- und Anlagenbau
- Hightech
- Home & Lifestyle
- Verbrauchsgüter und Handel
- Life Science

Jede Branche, jede Industrie hat seine eigene Art und Weise zu Sprechen, zu Denken und Entscheidungen zu treffen.

In vorgelagerten **Beratungsgesprächen** werden gemeinsam mit dem Auftraggeber verschiedene vertriebliche Ansätze skizziert und diskutiert.

Dieses Vorgehen ermöglicht eine zielgruppenspezifische Ansprache, welche nicht 08/15 ist und zu einer erfolgreichen projektübergreifenden Leadgenerierung führt.

Sie haben vertriebliche Herausforderungen, die Sie mit einem unserer Experten näher betrachten wollen? Unsere 4K Workshops bieten Ihnen einen guten Einstieg zur Lösung Ihres Problems.

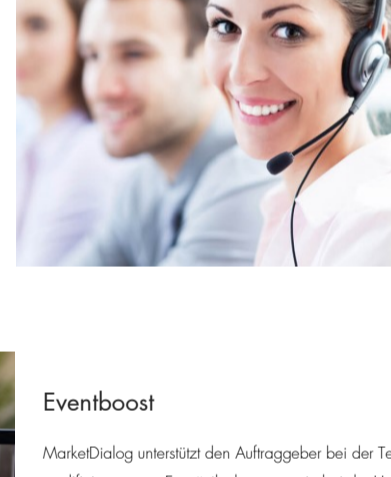
SALES ist unsere Sprache.

[Sprechen Sie mit uns.](#)

Projektarten im Überblick

Telemarketing

MarketDialog führt für den Auftraggeber bei der Neukundengewinnung eine Potentialbefragung bei den projektspezifischen Adressen durch und nimmt dabei gleichzeitig eine fundierte Qualifizierung der Kontakte vor, mit dem Ziel, Leads für den Vertrieb zu generieren. Durch diese Selektionen nach BANT-Kriterien wird eine genaue Bedarfsanforderung durchgeführt. Durch konstantes Lead Nurturing wird die Zielgruppe nicht nur kurzfristig, sondern mittel- und langfristig in „Reads-to-Sales-Leads“ verwandelt. Zusätzlich werden die OptIns bei den Zielpersonen eingeholt. Für die tagsaktuelle Weitergabe der Leads wird eine interne webbasierte Plattform eingesetzt, um die personenbezogene Daten datenschutzkonform auszutauschen.



01

02



Eventboost

MarketDialog unterstützt den Auftraggeber bei der Teilnehmeraktivierung, bei der Nachqualifizierung von Eventteilnehmern sowie bei der Umwandlung von Messe-Leads in valide Sales Opportunities. Die Events werden einem definierten Kreis von Interessenten telefonisch vorgestellt, welche im Vorfeld ermittelt wurden und im Nachgang eine Event-Einladung erhalten. Die MarketDialog fasst im Nachgang die Einladungen telefonisch nach oder lädt telefonisch direkt zu der Veranstaltung des Auftraggebers ein. Zur Generierung möglichst vieler Anmeldungen werden in den Gesprächen die Highlights der Events und der aus der Veranstaltung resultierende Nutzen skizziert. Die Weitergabe der Leads erfolgt tagsaktuell über eine interne webbasierte Plattform, um die personenbezogene Daten datenschutzkonform auszutauschen.

Account Profiling

MarketDialog führt für den Auftraggeber umfangreiche Adressqualifizierungen im Firmenkundenbereich durch. Neben der Prüfung der Adressen auf Aktualität und Korrektheit sollen die Datensätze für zukünftige Marketing- und Vertriebsaktionen mit weiteren Informationen – Ansprechpartner, Kontaktdaten, Funktionen, Positionen, etc. – angereichert werden. Darüber hinaus werden zusätzlich die OptIns bei den Zielpersonen eingeholt, um die geplanten Marketing- und Vertriebsaktionen datenschutzkonform durchzuführen.



03



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

Wir lassen uns gerne an unseren Ergebnissen messen.

Eine nachhaltige und vertrauensvolle Geschäftsbeziehung auf Augenhöhe sowie eine transparente Kommunikation innerhalb und außerhalb der Projekte, bilden das Fundament dieser erfolgreichen Zusammenarbeit.



Die Projekte des Kunden auf einen Blick

| | | | |
|----------------------|----------------------------|-------------------------|-------------------------------|
| 57 Projekt | 42 Telemarketing | 11 Eventboost | 4 Account Profiling |
|----------------------|----------------------------|-------------------------|-------------------------------|

Dashboard - Telemarketing

2 Wochen - 12 Monate
Laufzeit

3,2% - 6,8%
Leadquote

20 - 2.500
Adressmenge

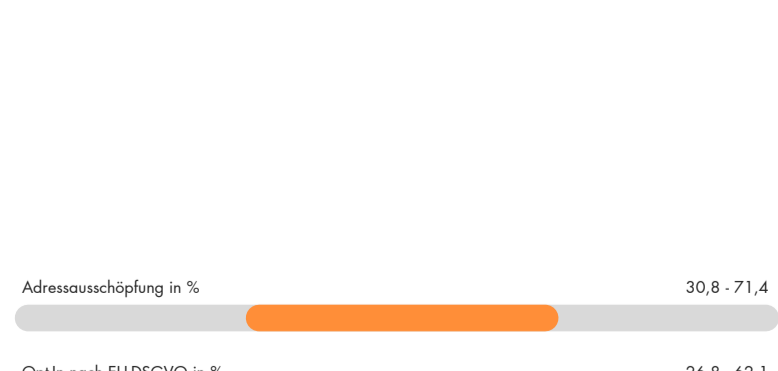


Dashboard - Eventboost

2 Wochen - 6 Wochen
Laufzeit

4,1% - 23,6%
Leadquote

100 - 1.500
Adressmenge

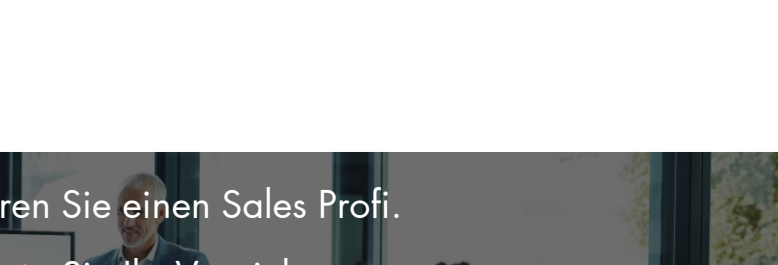


Dashboard - Account Profiling

2 Wochen - 8 Wochen
Laufzeit

2 - 28
Positionen je Account

2 - 500
Accountmenge



Engagieren Sie einen Sales Profi. *Erweitern* Sie Ihr Vertriebsteam.

[Weitere Case Studies](#)

[Sprechen Sie mit uns.](#)