

Leadgenerierung & Neukundengewinnung für ein etabliertes Unternehmen

Die Power der proaktiven Kundenansprache – Warum B2B Telemarketing auch heute noch relevant ist

Der Auftraggeber

Die Greif Handelsauskunftei und Inkasso Stephan GmbH entwickelt für seine Mandanten individuelle Strategien und spezifische Problemlösungen im gesamten Inkasso-Bereich. Zu diesen gehört auch der Ankauf von Forderungsportfolien und Empfehlungen zur Wertberichtigungs politik.

Motivierte, kompetente und meist sehr langjährige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter versenden täglich bis zu 10.000 Schreiben.

Insgesamt betreut der Auftraggeber permanent mehrere 100.000 Forderungsfälle – unterstützt von modernster Informationstechnologie, internem Qualitätsmanagement und einer Vielzahl von langjährig erprobten Workflow-Modulen auf stets aktualisierten Rechtsgrundlagen.

Die Projekte

MarketDialog hat für die Greif Inkasso GmbH mehrere Projekte mit dem Ziel der Leadgenerierung durchgeführt. Diese Projekte dienen sowohl der Neukundenakquise als auch der generellen Vertriebsunterstützung und der Profilierung von Zielkunden. Das Zielgebiet umfasste dabei ganz Deutschland und die Zielpersonen waren sowohl Leiter Debitoren, Leiter Finanzen als auch die Geschäftsführung.



Herausforderung auf *Kundenseite*

Die Greif Inkasso GmbH führte selbst bereits sehr viele und auch große interne Marketingprojekte durch. Trotz der hohen Qualität dieser Projekte, war das Kosten-Nutzen-Verhältnis nicht zufriedenstellend, da die Projektkosten enorm waren. Dies ist wieder ein Beweis dafür, wie effektiv die proaktive und zielgerichtete Kundenansprache ist und, dass heute das Telemarketing nach wie vor eine sehr große Rolle spielt.

Herausforderung auf *Projektseite*

Insbesondere das letzte Projekt wurde während der COVID-19-Pandemie durchgeführt. Dies bedeutet, dass einige Entscheider deutlich schwieriger zu erreichen waren und somit die gesetzte Adressausschöpfung zu einer Herausforderung wurde. MarketDialog begegnete diesem Problem mit einer kontinuierlichen Ansprache der noch offenen Unternehmen, um damit weitere Leads zu generieren.

Vorteile von Vertriebsoutsourcing & B2B Telemarketing bei MarketDialog

Vertriebsoutsourcing

- ✓ Ihr Vertrieb kann auf die akkumulierte Expertise erfahrenen Sales-Spezialisten zurückgreifen
- ✓ Sie sparen sich wertvolle Zeit
- ✓ Ihr interner Vertrieb kann sich komplett auf die von uns generierten Leads & Termine fokussieren

B2B Telemarketing

- ✓ Persönlicher Kontakt und Ansprache Ihrer Zielkunden
- ✓ Potenzielle Kunden können leichter von erklärungsbedürftigen Produkten überzeugt werden
- ✓ Business to human: unsere Vertriebsphilosophie, die uns so erfolgreich macht
- ✓ Valide Termine für Ihren Außendienst

Der Weg zum Ziel – Projekttablauf

Vor dem Projektstart wurde durch den Auftraggeber ein postalisches Mailing an die anzugehenden Unternehmen versendet. Als Zielgruppe wurden deutsche mittelständische Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen definiert.

Im zweiten Schritt wurden weiterführende Unterlagen (elektronischer Form) durch MarketDialog an die Informationsinteressenten versendet. Dazu verwendete MarketDialog eine eigene Domain (z.B. www.firmenkunden-center.com oder www.business-backoffice.de) worüber die Unterlagen ausgesandt wurden.

Mailings



Im ersten Schritt wurden die verantwortlichen Ansprechpartner verifiziert und angesprochen. Durch die telefonische Vorqualifikation und Bedarfsanalyse wurden die potenziellen Kunden nach festgelegten Kriterien qualifiziert und nach dem jeweiligen Interessengrad in die Leadgenerierung überführt.

Vorqualifikation & Bedarfsanalyse



Informationsversand



Im dritten Schritt wurde mit den Zielpersonen ein Nachfassgespräch durchgeführt, mit dem Ziel, eine Verifizierung des Interessengrades sowie einer Leadgewinnung zu erreichen. Durch die Übernahme des Erstkontaktes und der Generierung von Leads sollen die Mitarbeiter des Auftraggebers entlastet werden und sich gleichzeitig auf das ermittelte Potenzial fokussieren.

Nachfassgespräch



Warum hat sich Greif Inkasso für Telemarketing als Instrument der Neukundenakquise entschieden?

„Ich bevorzuge die mehrstufige Kommunikation. Wir nähern uns potenziellen Kunden Schritt für Schritt, da ich Abwehrreaktionen durchaus nachvollziehen kann. Gerade in unserem Bereich ist eine hochprofessionelle Kundenansprache von immenser Bedeutung. Nichtsdestotrotz muss man natürlich auffallen, um das Interesse zu gewinnen. Dies tun wir mit kreativen Mailings, die den Empfänger auch mal zum Schmunzeln bringen. Aber egal wie gut und kreativ die schriftliche Ansprache ist, es bedarf weiterer Schritte und dem persönlichen Gespräch, um herauszufinden, was der Kunde wünscht und braucht. Deshalb arbeiten wir mit Ihrer Telemarketing Agentur zusammen. MarketDialog hat mich von Anfang an durch Professionalität überzeugt.“

Stephan Jender, Geschäftsführer der Greif Handelsauskunftei und Inkasso GmbH

Kumulierte Resultate der abgeschlossenen Projekte

4.198

Adressen

64,98%

Ausschöpfung

8,12%

WARM LEADS

3,91%

HOT LEADS

11,85%

Interessenquote

87,12%

Entwicklungspotenzial



Stephan Jender – Geschäftsführer der Greif Handelsauskunftei und Inkasso GmbH – im Interview.

Erfahren Sie hier mehr über Herrn Jender und seine Erfahrungen zur Zahlungsmoral der Deutschen.

Zum Interview

Engagieren Sie einen Sales Profi.

Erweitern Sie Ihr Vertriebsteam.

Weitere Case Studies

Sprechen Sie mit uns.