

## Business Case: DTM-Kampagnenlauf®



## B2B-Kundenreaktivierung für einen weltweit tätigen Hersteller in der Aviation-Branche

### Vorgaben des Unternehmens/ Ausgangssituation

Das Unternehmen gehört zu einer internationalen Gruppe mit Hauptsitz in Frankreich und stellt Messgeräte für die Luftfahrt-, Raumfahrt- und Verteidigungsindustrie her. Die Produktpalette umfasst Dichtprüfgeräte und Durchflussmessgeräte sowie gerätespezifische Software und Zubehör zur Messmittelüberwachung. Diese finden Anwendung in den Bereichen Automotive, Medical sowie der Elektronik- und Gas-Industrie.

Die Aviation Division der deutschen Zentrale des Konzerns beauftragte Dialog Telemarketing inaktive Kunden des Unternehmens anzusprechen. Zusätzliche Umsatzpotenziale sollten durch die direkte und professionelle Ansprache aufgedeckt werden. Es sollten telefonische und persönliche (Vorführ-)Termine für die Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens vereinbart werden.

### Ansatz und Vorgehen der Dialog Telemarketing

Dialog Telemarketing hat mit dem **DTM-Kampagnenlauf®** eine Vorgehensweise entwickelt, die auf eine kontinuierliche und nachhaltige Ansprache der potenziellen Zielgruppe setzt.

In einem ausführlichen Briefing wurde der Gesprächsleitfaden und die Bedarfsanalyse gemeinsam mit dem Auftraggeber und unseren Vertriebsspezialisten vorbereitet. Es wurde die „Aviation“-Branche insgesamt und die relevanten Produkte des Unternehmens im Einzelnen erläutert.

Das tagesaktuelle Reporting stellte die Ergebnisse ausführlich und transparent dar. Das Unternehmen hatte hierdurch nicht nur die volle Ergebnis- und Kostenkontrolle über die Kampagne, sondern konnte seine Vertriebsmitarbeiter optimal planen.

## Ergebnisse der Kampagne

90% der Entscheider wurden erreicht und ein Lead abschließend generiert. Die Terminquote für die persönlichen und telefonischen Termine für die Vertriebsmitarbeiter des Unternehmens lag bei ca. 23% (Nettokontakte).

Insgesamt dauerte der **DTM-Kampagnenlauf**<sup>®</sup> zur Kundenreaktivierung ca. 16 Wochen. Dies unterstreicht, dass die kontinuierliche Leadgenerierung und den damit einhergehenden Beziehungsaufbau zwischen den (unbekannten) Zielpersonen und unseren Vertriebspezialisten auf Fleißarbeit, Empathie und einer Portion Hartnäckigkeit basiert.

### Kontaktdaten:

Dialog Telemarketing GmbH

Dreifaltigkeitsweg 13

89079 Ulm

+49 731 14 111 690

[info@dialog-telemarketing.de](mailto:info@dialog-telemarketing.de)

[www.dialog-telemarketing.de](http://www.dialog-telemarketing.de)