

## Business Case: DTM-Kampagnenlauf©



## Neukundenakquise für einen namhaften Hersteller von intelligenten Sensortechnologien und Sicherheits- und Bildverarbeitungssystemen

### Vorgaben des Unternehmens/ Ausgangssituation

Dialog Telemarketing sollte mittels Outbound-Telemarketing den Auftraggeber im Rahmen seiner Vertriebsaktivitäten unterstützen.

Konkret sollten B2B-Zielkunden kontaktiert und Termine für die Außendienstmitarbeiter vereinbart werden. Die Anrufe beinhalteten eine Adressqualifizierung, Ansprechpartnerermittlung und eine 2-3 Fragen umfassende Bedarfsanalyse.

Dabei handelte sich um kleine und mittlere Industrieunternehmen, aber auch um Ingenieurbüros und sog. „Enduser“ in Deutschland. Die Zielperson in den Unternehmen war die technische Leitung, Entscheider in der Instandhaltung/ technischen Entwicklung und ggf. die Geschäftsführung.

Ziel der Kampagne war die Übergabe aller qualifizierten Leads mit Kaufpotenzial an den Auftraggeber.

### 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 stellte der Auftraggeber sich und seine Produkte detailliert vor. Des Weiteren wurde auch auf die unterschiedlichen Zielgruppen eingegangen.

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.

Neben der Adressaktualisierung und Ansprechpartnerermittlung wurde eine 2-3 Fragen umfassende Bedarfsanalyse durchgeführt (Produktwelt; erwartete Verwendung; eingesetzte Wettbewerber).

### **Ergebnisse der Kampagne/ Einordnung**

Brutto wurden 500 Unternehmen kontaktiert, davon wurden knapp 81 % erreicht (netto 404 Unternehmen), ca. 19 % wurden nicht erreicht (nach 7-10 Anrufversuchen). Die Terminquote für die persönlichen und telefonischen Termine für die Vertriebsmitarbeiter des Auftraggebers lag bei ca. 16,3 % (auf Basis der Nettokontakte).

#### **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)