

FALL- STUDIE

Erfolgsgeschichten aus
unserer Zusammenarbeit.



1. AUSGANGSSITUATION:

Die Firma Innoby GmbH, ein IT-Dienstleister aus Köln, hat sich auf Bodyleasing spezialisiert, bei dem IT-Fachkräfte und Freelancer projektbezogen an andere Unternehmen vermittelt werden. Obwohl sie überhochqualifizierte Fachkräfte verfügen, hatten sie Schwierigkeiten, neue Kunden für ihre Dienstleistungen zu gewinnen und die Auslastung ihrer Mitarbeiter zu maximieren. Die bisherigen Vertriebsstrategien führten zu wenigen qualifizierten Leads und stagnierendem Wachstum. Es konnte nicht sichergestellt werden, dass planbar jeden Monat Fachkräfte und Freelancer vermittelt werden können. Darüber hinaus fehlte es an einer klaren Positionierung im Markt, was dazu führte, dass sich Innoby nur schwer von der Konkurrenz abheben konnte. Dies beeinträchtigte nicht nur die Umsatzentwicklung, sondern auch die langfristige Planungssicherheit des Unternehmens. Ohne eine zielgerichtete Marketingstrategie und effektive Vertriebsprozesse blieb das volle Potenzial der verfügbaren Ressourcen ungenutzt.

2. MAßNAHMEN



Zielkunden identifizieren:

Gemeinsam wurden Zielkunden definiert, die von den Dienstleistungen der Innoby GmbH profitieren könnten, darunter mittelständische Unternehmen, die IT-Fachkräfte für ihre Projekte benötigen, aber auch KMU, die von dem MINT Ansatz profitieren konnten.



Positionierung:

Entwicklung einer eindeutigen Positionierung und maßgeschneiderte Nutzen/Mehrwertkommunikation in der Ansprache potenzieller Kunden



Akquise & Qualifikation:

Wir haben eine Kombination aus einer LinkedIn & E-Mail-Marketing Strategie mit plattformübergreifenden Follow-ups inklusive telefonischer Terminfestigung und Qualifikation implementiert, um planbar für qualifizierte Termine zu sorgen.



Verkaufsstrategie:

Eine 3 stufiger Verkaufsgesprächsprozess wurde implementiert - das steigerte die Vermittlungsquote/Verkaufsquote deutlich.

3. ERGEBNISSE

< 80
QUALIFIZIERTE TERMINE

Innerhalb von 6 Monaten wurden < 80 qualifizierte Termine mit potenziellen Kunden für die Innoby GmbH generiert.

+ 15%
VERKAUFSQUOTE

Die Verkaufsquote stieg von unter 15 % auf über 30 % an. Damit führte jedes 3. Gespräch auch zu einer erfolgreichen Platzierung einer Fachkraft

3-4 P.
PRO MONAT VERMITTELT

Insgesamt können wir planbar zwischen 3 – 4 Personen pro Monat neu in Projekte vermitteln.

Durch die bessere Positionierung, wurde die Innoby viel eher als **Experte** wahrgenommen wodurch die **Verkaufsquoten** sowie die **Tagessätze** als auch die **Laufzeiten** stiegen. Verkäufe/Vermittlungen kommen nun zu **90 % aus Direktkundenkontakten** zustande, das **erhöhte die Marge um durchschnittlich 12 %**