

FALL-STUDIE

Erfolgsgeschichten aus unserer Zusammenarbeit.



Neuro.ai

1. AUSGANGSSITUATION

Die Firma **Neuro.Ai**, ein IT-Dienstleister aus Köln, hat sich auf die Entwicklung und Implementierung von KI-Strategien spezialisiert. Trotz ihrer tiefgehenden Expertise und innovativen Lösungen hatten sie Schwierigkeiten, neue Kunden für langfristige KI-Projekte zu gewinnen. Die bisherigen Vertriebsansätze führten zu wenigen qualifizierten Leads und stagnierendem Wachstum.

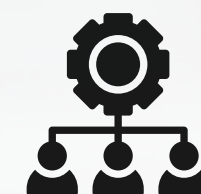
Es fehlte an einer klaren Positionierung im Markt und an gezielten Marketingmaßnahmen, um potenzielle Kunden von den Vorteilen ihrer fortschrittlichen KI-Lösungen zu überzeugen. Zudem war die Kundenakquise zeitaufwendig und ineffizient, was zu einer unzureichenden Auslastung der vorhandenen Ressourcen führte. So konnte das Unternehmen nicht sicherstellen, dass kontinuierlich neue Projekte akquiriert werden.

2. MAßNAHMEN



Marktanalyse, Positionierung, Zielgruppendefinition:

Das Interesse an sinnvollen KI-Lösungen ist hoch. Für viele ist es dennoch sehr schwer zu begreifen, wo man sinnvollerweise anfängt und welcher Nutzen daraus entsteht. Deshalb haben wir damit begonnen, für konkrete Branchen spezifische Use Cases zu entwickeln, um so die Akzeptanz, das Verständnis etc. auf Seiten der Mittelständler zu erhöhen und den Verkaufsprozess greifbarer zu machen.



Workshops:

Gemeinsam haben wir zu den spezifischen Use Cases Workshops entwickelt, die Mehrwert aufseiten des Kunden stiften, aber auch das klare Ziel haben, planbar Projekte zu gewinnen. Insgesamt sind drei verschiedene Workshop-Konzepte entstanden.



Vierstufiger Verkaufsprozess:

Es wurde ein vierstufiger Verkaufsprozess implementiert:

1. Ansprache und Qualifikation durch KONUS.
2. Erstgespräch.
3. Verkaufsgespräch (Workshop).
4. Durchführung des Workshops inklusive Verkauf des Projekts



Aktive Terminierung durch KONUS:

Durch eine rein auf LinkedIn fokussierte Direktakquise-Strategie wurden aktiv Termine generiert

3. ERGEBNISSE

47
QUALIFIZIERTE TERMINE

Innerhalb von 5 Monaten konnten 47 qualifizierte Termine mit potenziellen Kunden generiert werden.

24%
VERKAUFSQUOTE

Aus den 47 vereinbarten Terminen konnten 11 Workshops erfolgreich verkauft werden. Das ergibt eine Verkaufsquote von 24 %.

8 MONATE
Ø PROJEKTLAUFZEIT

Aus diesen Workshops resultierten 3. neue, langfristige Projekte, die eine Projektlaufzeit von Ø 8 Monaten und ein Volumen von Ø 500.000 Euro hatten

Return on Investment:

Die Investition in die KONUS & Partner GmbH hat sich schnell amortisiert. Der ROI war bereits ab dem 3. Monat gewährleistet, da die Workshops mit guter Marge verkauft wurden.

Nachhaltiger Prozess:

Es wurde ein Prozess etabliert, der sicherstellt, dass planbar drei bis vier neue Workshops pro Monat verkauft werden können und so pro Quartal ein bis zwei attraktive Projekte gewonnen werden.