

FALL- STUDIE

Erfolgsgeschichten aus
unserer Zusammenarbeit.



1. AUSGANGSSITUATION

Die Firma Coldiq ist eine international aufgestellte Agentur für Outbound-Marketing, spezialisiert auf professionellen E-Mail- und LinkedIn-Outreach. Mit ihrem Service bedienen sie mittlerweile über 50 Kunden, hauptsächlich im nordamerikanischen Raum. Trotz ihres Erfolgs in Nordamerika standen sie vor der Herausforderung, ihre Expertise im deutschsprachigen Markt zu etablieren. Für drei Kunden aus dem IT-Bereich, die gezielt in dieser Region Kunden akquirieren möchten, trat Coldiq an uns heran, um gemeinsam diese Projekte umzusetzen und ihre Marktpräsenz in der DACH-Region zu stärken. Die bisherigen Vertriebsstrategien von Coldiq im deutschsprachigen Raum führten zu wenigen qualifizierten Leads und stagnierendem Wachstum. Daher benötigten sie Unterstützung, um ihre Outreach-Kampagnen anzupassen und die Erfolgsquoten zu erhöhen. Es war entscheidend, eine maßgeschneiderte Strategie zu entwickeln, die kulturelle und geschäftliche Besonderheiten des deutschsprachigen Marktes berücksichtigt, um eine nachhaltige Kundenakquise zu gewährleisten.

2. ANFORDERUNGEN



Zwei Softwareanbieter sowie ein Anbieter für ERP-Systeme wollen planbar im Mittelstand qualifizierte Entscheidertermine generieren. Außerdem sollten die Interessenten telefonisch terminiert und vorqualifiziert werden. Um dies zu gewährleisten, haben wir die Betreuung dieser Kunden für Coldiq übernommen.

3. MAßNAHMEN



Aktive Terminierung durch KONUS:

Um die Vertriebsaktivitäten von Coldiq zu optimieren wurden folgende gezielte Maßnahmen implementiert:



LinkedIn-Direkt-Outreach

Wir nutzten gezielte Direktnachrichten auf LinkedIn, um potenzielle Kunden anzusprechen



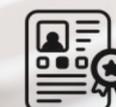
E-Mail Marketing Kampagnen

Durch personalisierte E-Mail-Kampagnen wurden relevante Informationen und Angebote direkt an die Zielgruppen gesendet



Content-Marketing auf den GF-Profilen auf LinkedIn

Die Geschäftsführerprofile auf LinkedIn wurden aktiv genutzt, um wertvolle Inhalte zu teilen und die Expertise von Coldiq demonstrieren.



Telefonische Vorqualifizierung und Terminierung

Potenzielle Kunden wurden telefonisch kontaktiert, um ihre Bedürfnisse besser zu verstehen und sie vorzuqualifizieren.

3. ERGEBNISSE

08
QUALIFIZIERTE TERMINE

Im Durchschnitt schaffen wir es, planbar pro Kunde pro Monat ca. acht stattfindende qualifizierte Erstgespräche zu generieren.

EXPERTENSTATUS

Durch ein ausgefeiltes Content-Marketing auf LinkedIn wurden die Kunden von Coldiq viel eher als Experten wahrgenommen.

<12 MONATE
DER ZUSAMMENARBEIT

Seit mehr als zwölf Monaten betreuen wir bereits gemeinsam die Kunden von Coldiq.

Durch die gezielte Umsetzung maßgeschneiderter Maßnahmen konnten wir nicht nur die Vertriebsaktivitäten optimieren, sondern auch die Marktpräsenz von Coldiq im deutschsprachigen Raum erheblich stärken. Innerhalb der letzten zwölf Monate haben sich Verkaufquoten, Tagessätze und Laufzeiten deutlich verbessert. Coldiq wird nun als führender Experte wahrgenommen, was das Vertrauen der Kunden festigte und zu einem nachhaltigen Wachstum beitrug.