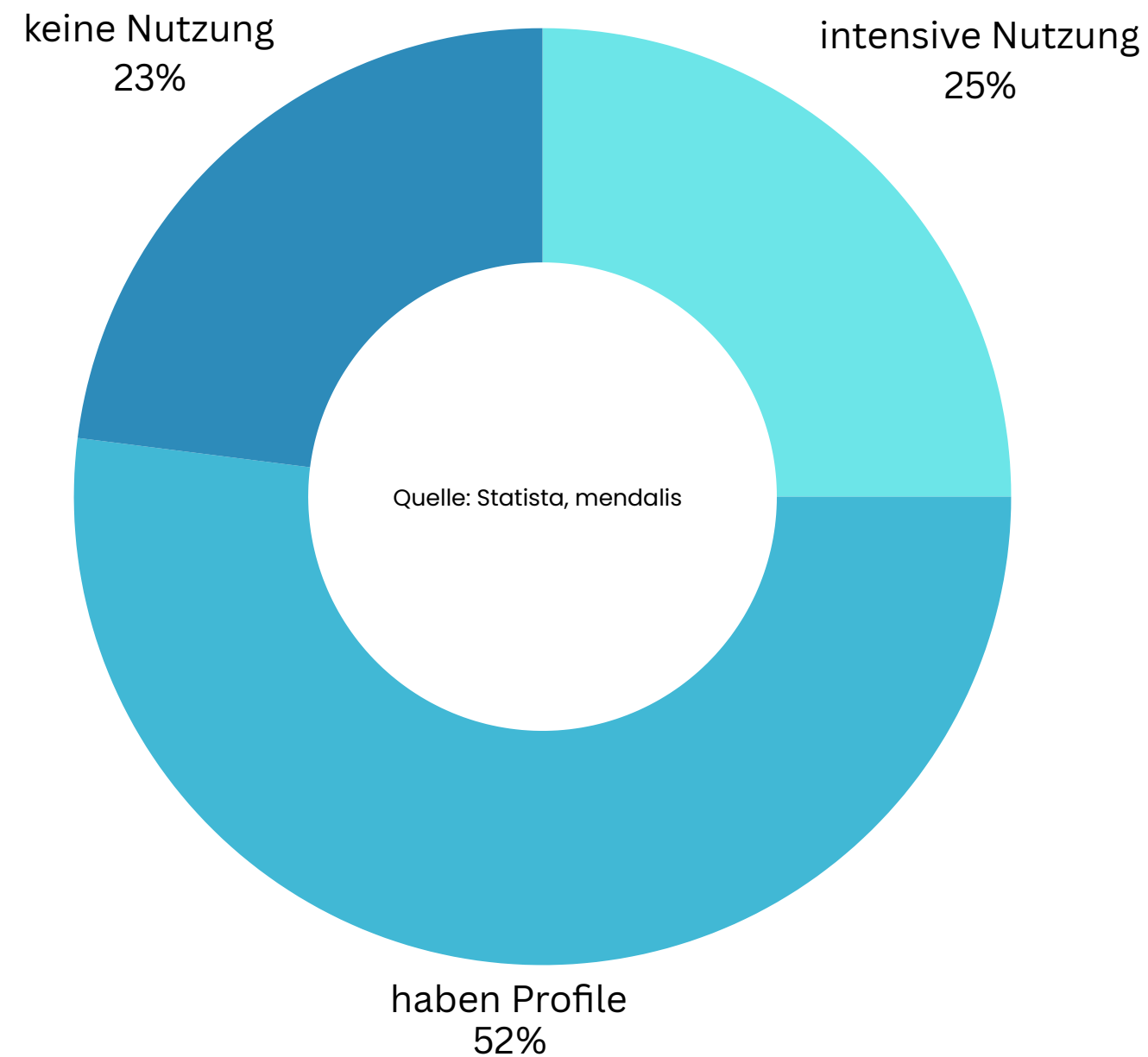


mendalis.®

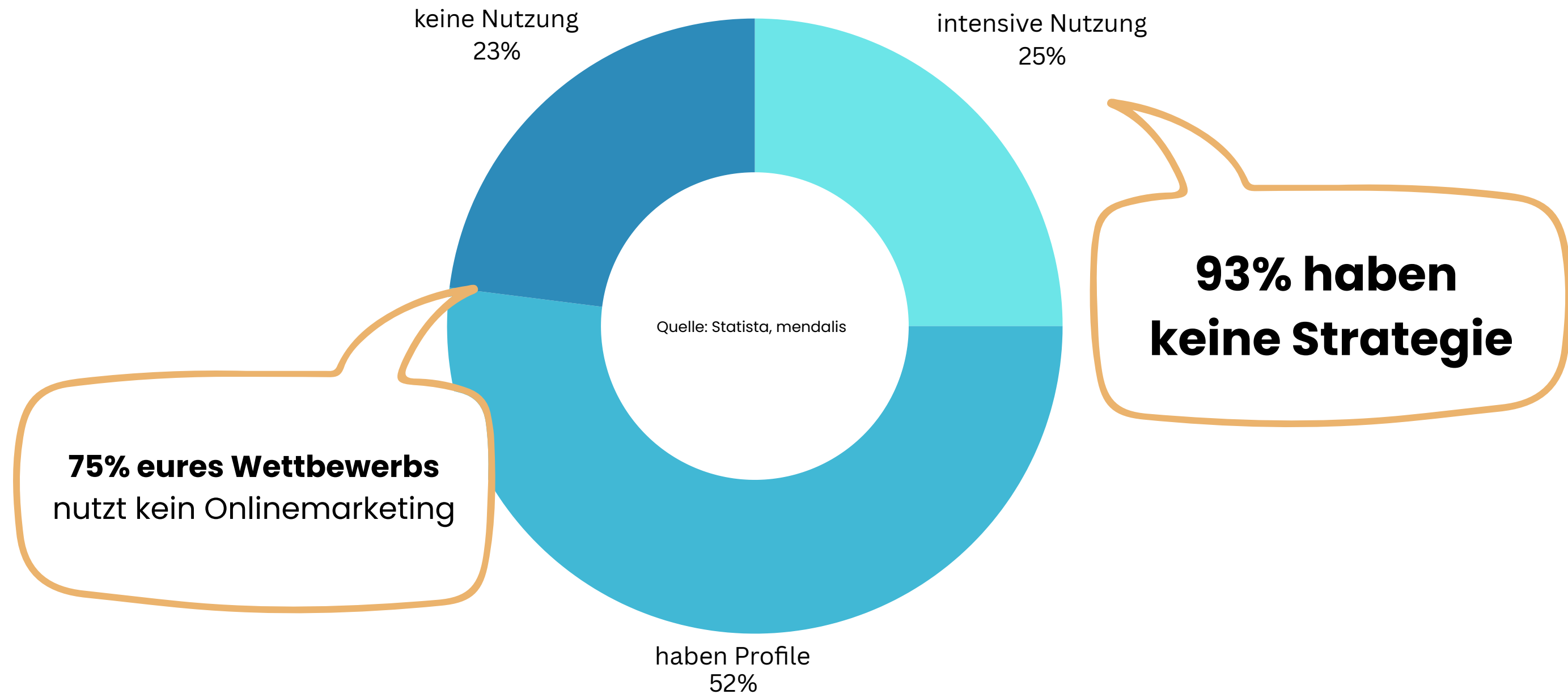
DIGITALE & AUTOMATISIERTE
KUNDENGEWINNUNG

Wie viele Unternehmen in Deutschland nutzen intensiv Onlinemarketing zur **KundenGEWINNung**?

INTENSIVE NUTZUNG VON ONLINE MARKETING



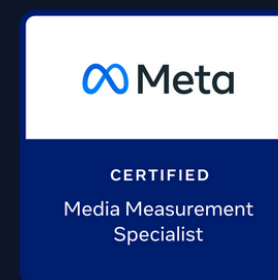
INTENSIVE NUTZUNG VON ONLINE MARKETING



KURZE VORSTELLUNG

Sven Urff

- **Erstes Unternehmen** gegründet mit 16 Jahren
- Multi-Unternehmer, Speaker, Investor
- Führung von **4 Unternehmen** (SU Gruppe, SANDAU, mendalis.®, Bauunternehmen.)
- **Multimillionen-Umsätze**
- kontinuierliches **Wachstum** 50-150%, 2023 **Rekord mit 718%**
- vollständiger Wandel vom **Offline- zum Onlineunternehmen** bei SANDAU
- knapp **20 festangestellte Mitarbeiter**
- Unsere Kunden kommen zu **87% online** zu uns
- Über **35 Branchen** werden betreut



mendalis.®



Mythen & Märchen

MYTHEN & MÄRCHEN

mendalis.[®]

In meiner Branche funktioniert kein Onlinemarketing. Meine Kunden sind nicht auf Social Media.

MYTHEN & MÄRCHEN

mendalis.[®]

Als B2B-Unternehmen muss ich LinkedIn bespielen

MYTHEN & MÄRCHEN

mendalis.[®]

Mein Unternehmen braucht viele Follower auf Instagram

MYTHEN & MÄRCHEN

mendalis.[®]

**Ich muss nur oft auf Social Media posten,
dann gewinne ich neue Kunden**

MYTHEN & MÄRCHEN

mendalis.[®]

Ich promote meinen Beitrag als Werbung, mehr brauche ich nicht.

MYTHEN & MÄRCHEN

mendalis.[®]

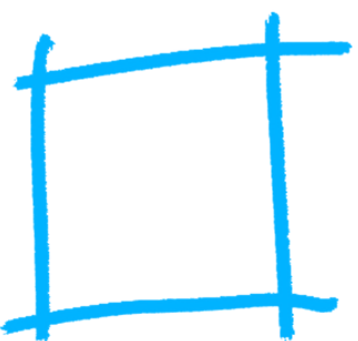
Ich schalte nur Ads, wenn ich Kunden brauche!

& SALES-QUALIFYING

MARKETING- & SALES-QUALIFYING



Lieber Kunde, gut, dass Sie sich melden. Für Ihr Problem haben wir **genau die passende Lösung**. Wann sollen wir beginnen?



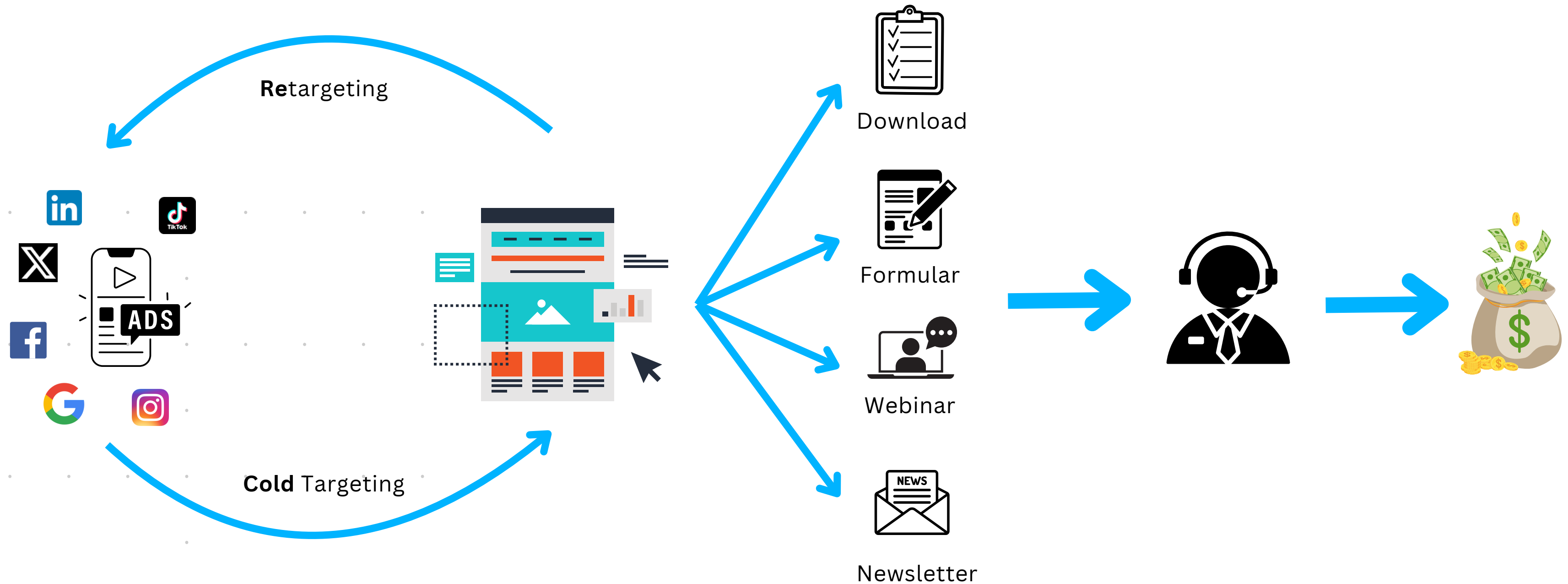
MARKETING QUALIFIED **WARM** LEADS

Die wahre Power im Vertrieb.

- ✓ Kunden kennen dein Unternehmen schon
- ✓ Kunden kennen dein Produkt / Dienstleistung schon
- ✓ Kunden interessieren sich für dein Angebot
- ✓ Du kannst helfen und brauchst nicht verkaufen
- ✓ Der Kunde ist bereit, deine Preise zu bezahlen
- ✓ Der Kunde nimmt dich eher als Experten wahr
- ✓ Der Kunde kauft gerne, du wirkst exklusiver
- ✓ Der Vertrieb führt angenehmere Gespräche
- ✓ Du hast eine viel höhere Conversion-Rate
- ✓ Deine Fluktuation im Vertrieb sinkt

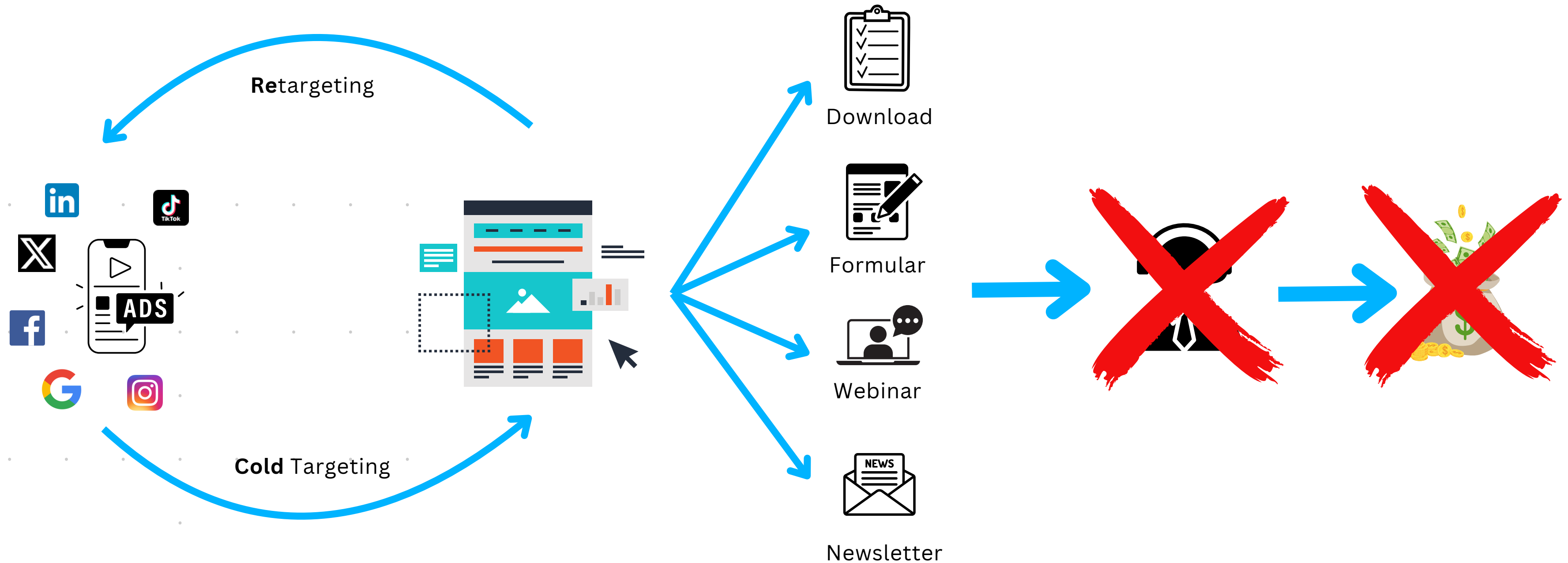


WIE MAN GLAUBT, DASS DIE LEAD JOURNEY IST



BE AN LEAD JOURNEY

WIE MAN GLAUBT, DASS DIE LEAD JOURNEY IST



MARKETINGSTRATEGIE

mendalis.®

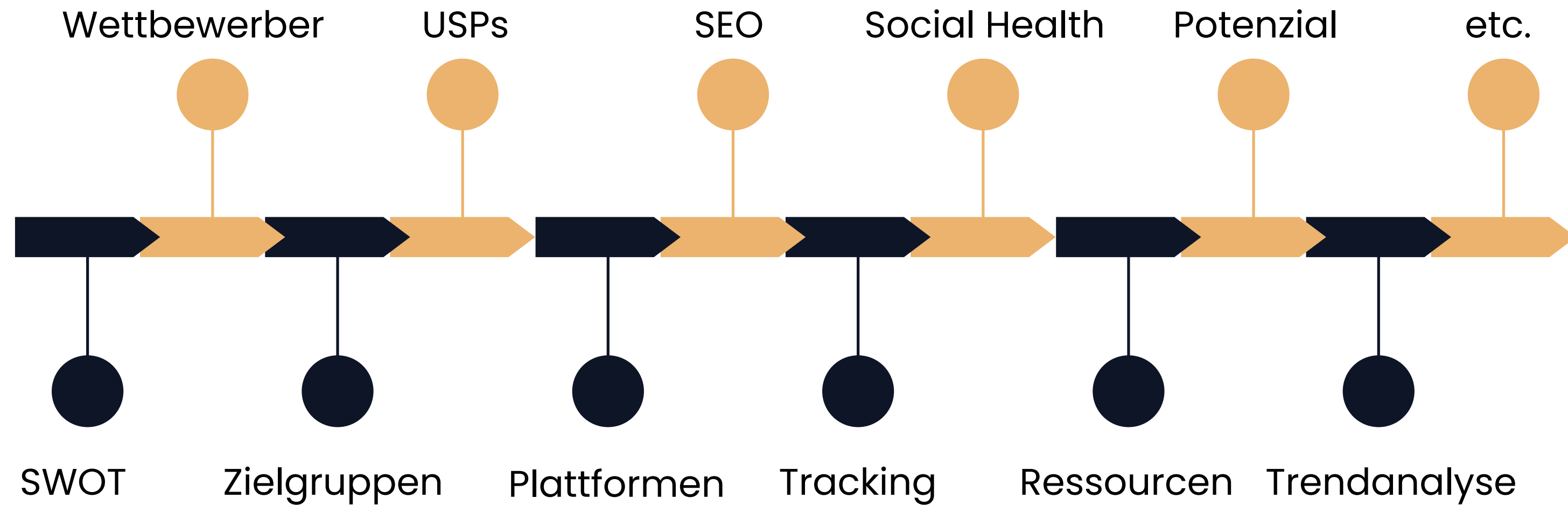
Zu Beginn des **profitablen Gewinnens** von neuen Kunden online steht eine **ausgeklügelte Marketingstrategie**. Das Angebot an Möglichkeiten und Plattformen ist so groß, doch nicht alles macht für jedes Unternehmen zu jederzeit Sinn. Daher lohnt es sich seine **individuelle Strategie** zu erarbeiten und diese Step-für-Step umzusetzen. Meist es ist dies, was die erfolgreich werbenden Unternehmen von den anderen unterscheidet.

- Plattformanalyse
- Keywordanalyse
- Wettbewerbeanalyse
- Szenarienrechnung für den zu erwartenden Return on Invest
- Content-Beispiele
- Marketingansätze (z.B. SEO, SEA, Social Media, Influencer, usw)
- Handlungsplan und nächste Schritte
- und viele weitere Schritte



MARKETING ANALYSE

mendalis.®

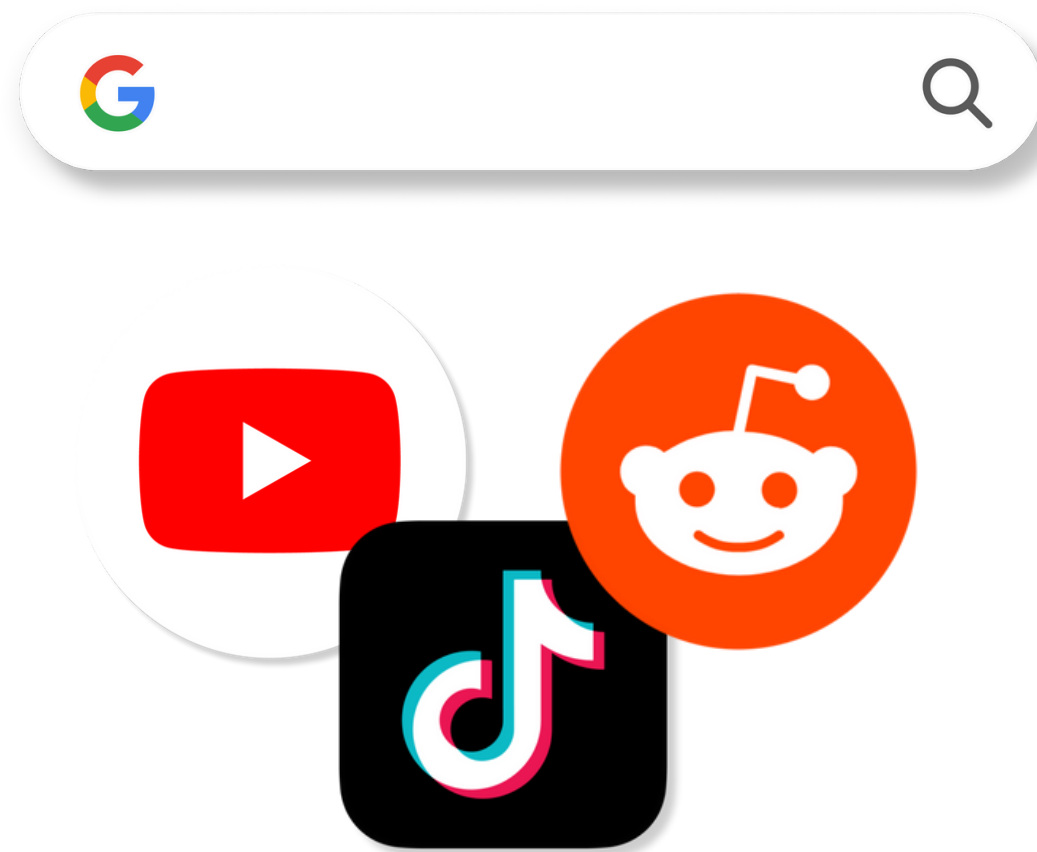


GRUPPEN-CLUSTER

ZIELGRUPPEN-CLUSTER

mendalis.®

Aktive Zielgruppe



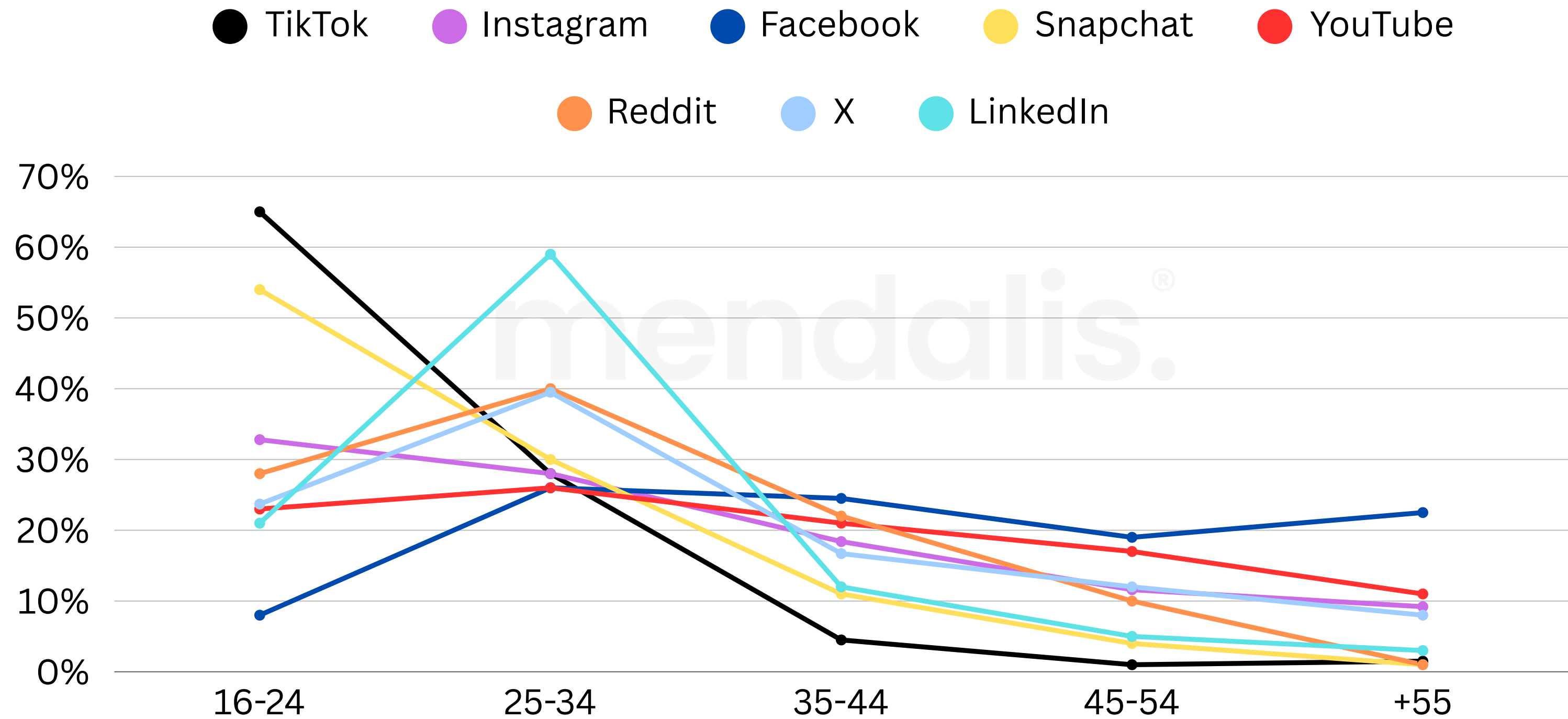
Passive Zielgruppe



ERSVERTEILUNG

ALTERSVERTEILUNG

mendalis.®



NUTZERZAHLEN IN DEUTSCHLAND

mendalis.®



71 Millionen



30 Millionen



25 Millionen



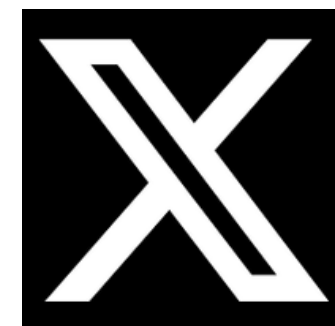
21 Millionen



17 Millionen



16 Millionen



8 Millionen



6,6 Millionen

Quelle: mendalis., Sensortower, Statista

PLATTFORMNUTZUNG

mendalis.[®]



95 Minuten



45 Minuten



24 Minuten



60 Minuten



22 Minuten



38 Minuten



15 Minuten



17 Minuten

Quelle: Sensortower, Statista, Hubspot eMarketer, Insider Intelligence, Sprout Social

GOOGLE QUALITY SCORE

mendalis.®

Aus schlechter Qualität kannst
du dich nicht rauskaufen

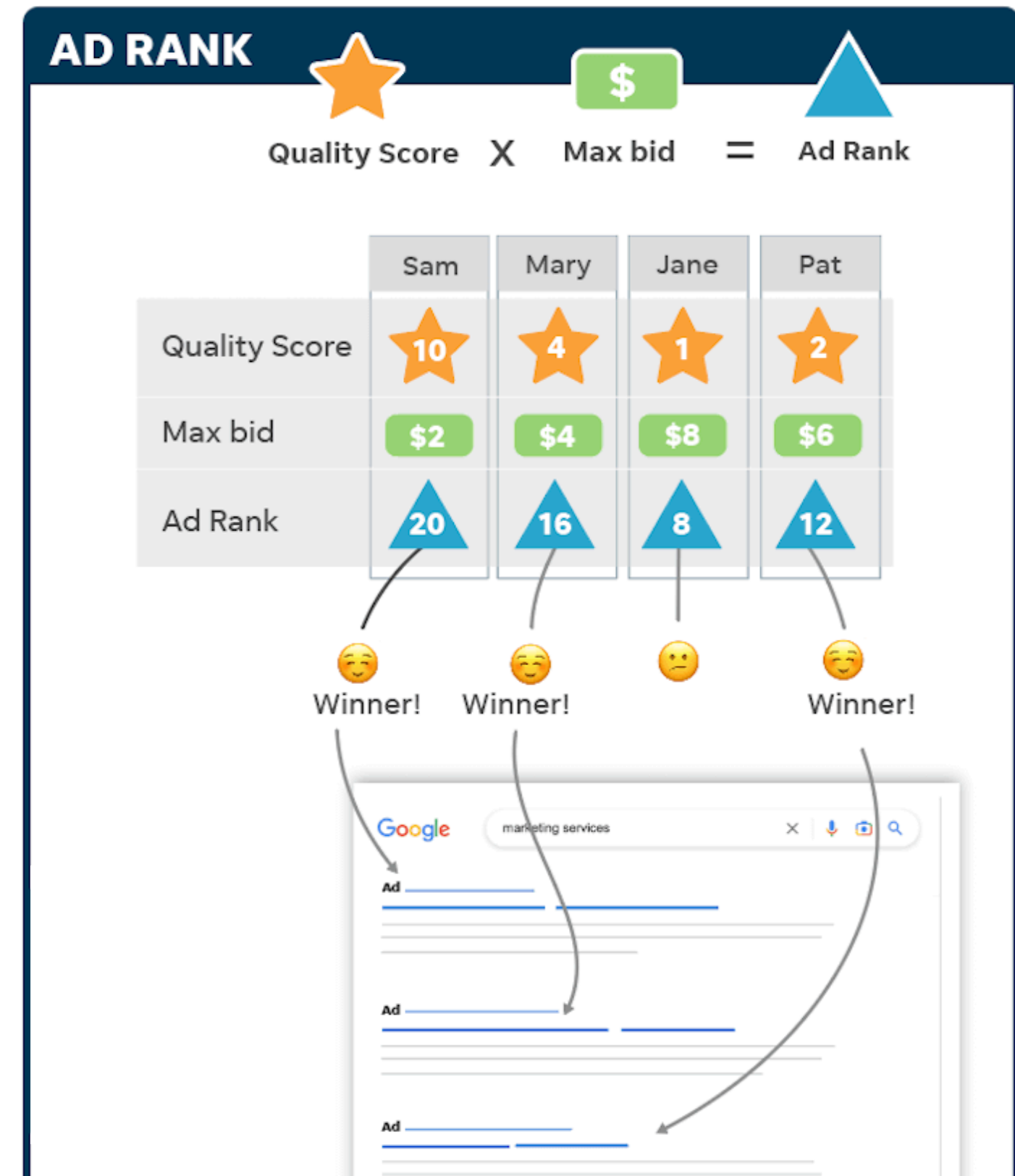


GOOGLE QUALITY SCORE

mendalis.®

Die Anzeigen mit dem höchsten Ad-Rank werden oben angezeigt*

*Ein bisschen Gestaltung gibt es, aber in erster Linie zählt der Ad-Rank



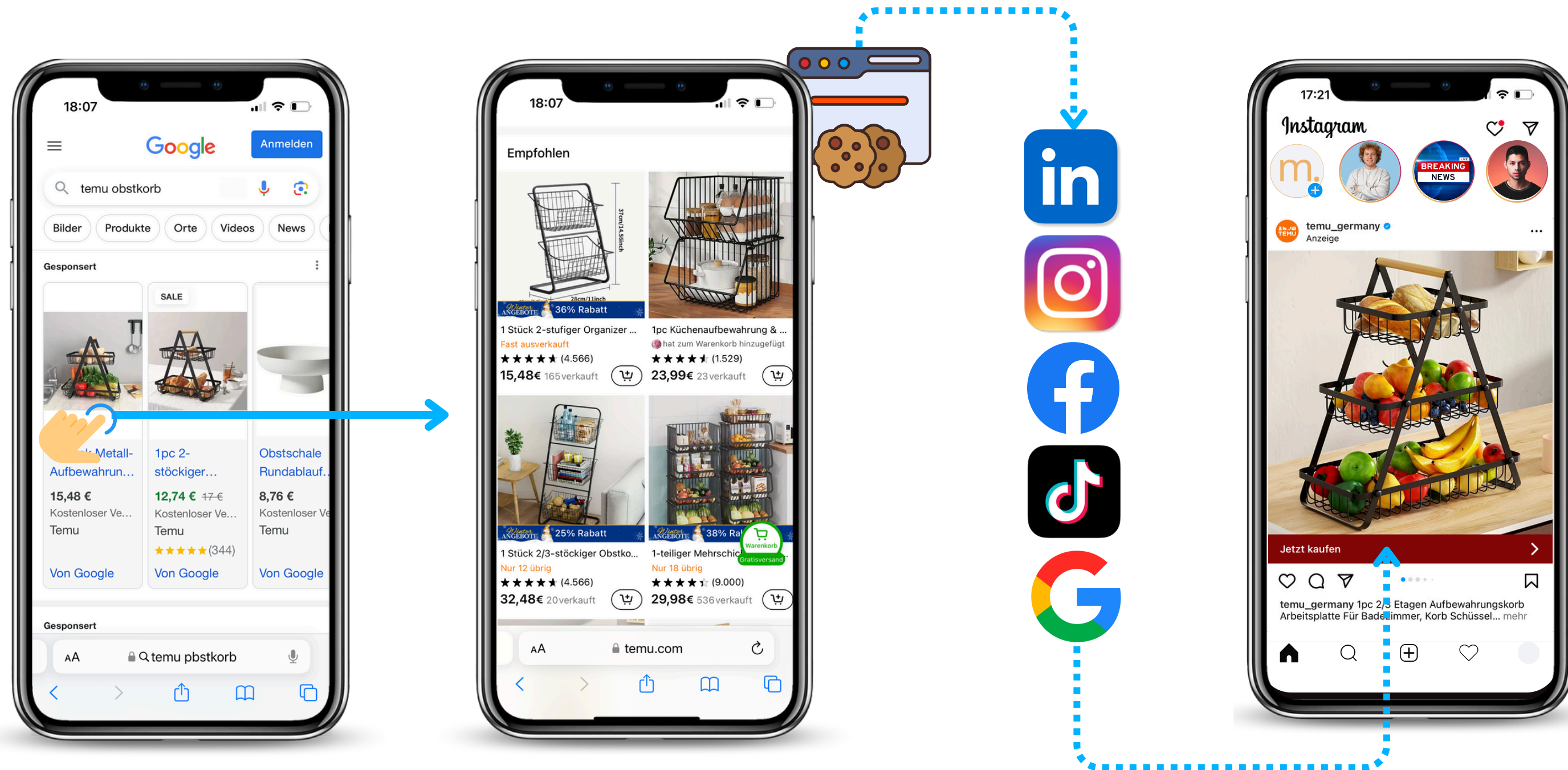
TRACKING-CHECK

mendalis.®

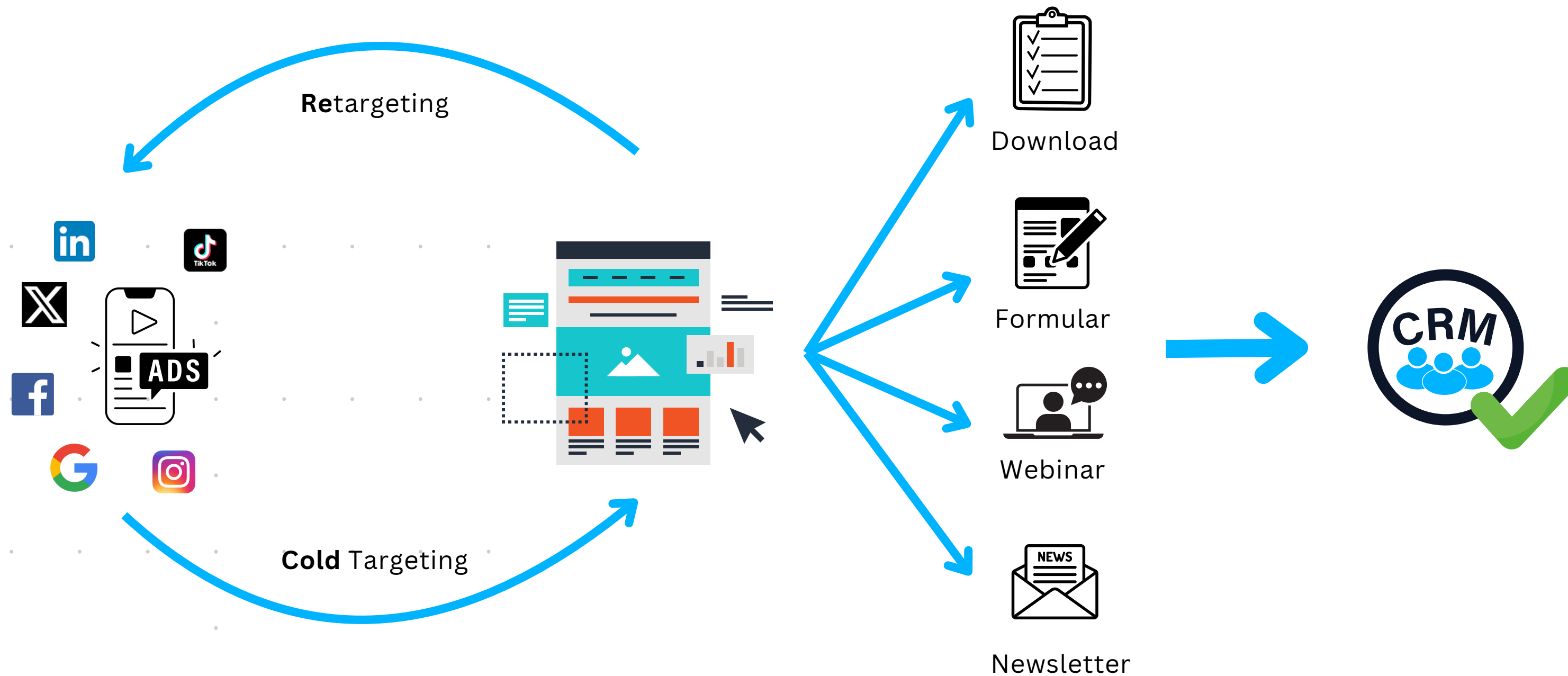
					
Targeting nach Alter					
Targeting nach Region / Stadt					
Targeting nach Interesse & Verhalten					
Targeting nach Stelle und Karriere-Level					
Account Based Marketing - ABM					

FUNCTION DES TRACKINGS

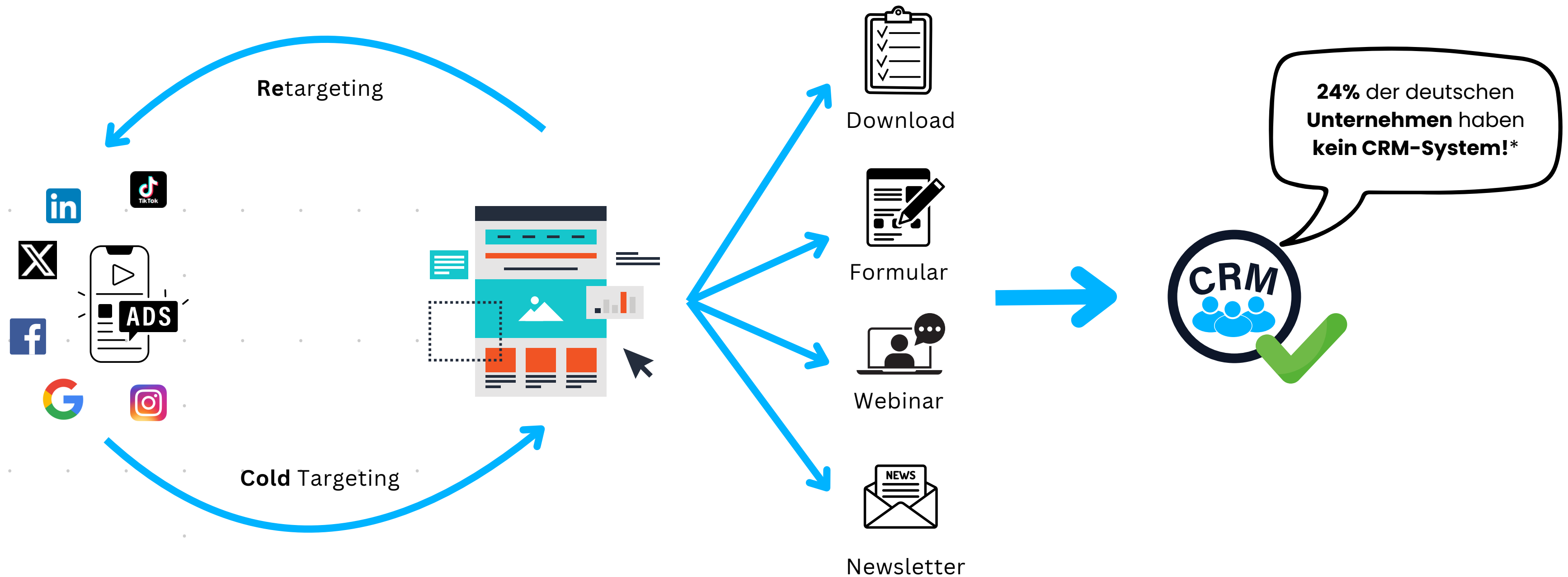
mendalis.®



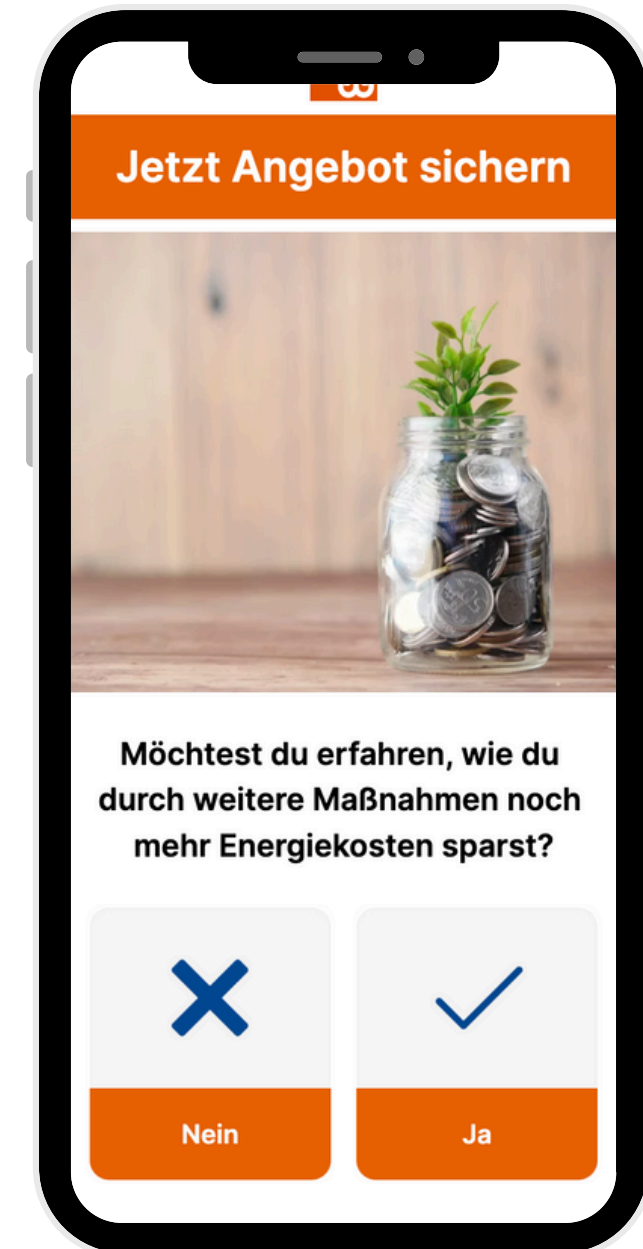
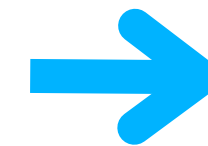
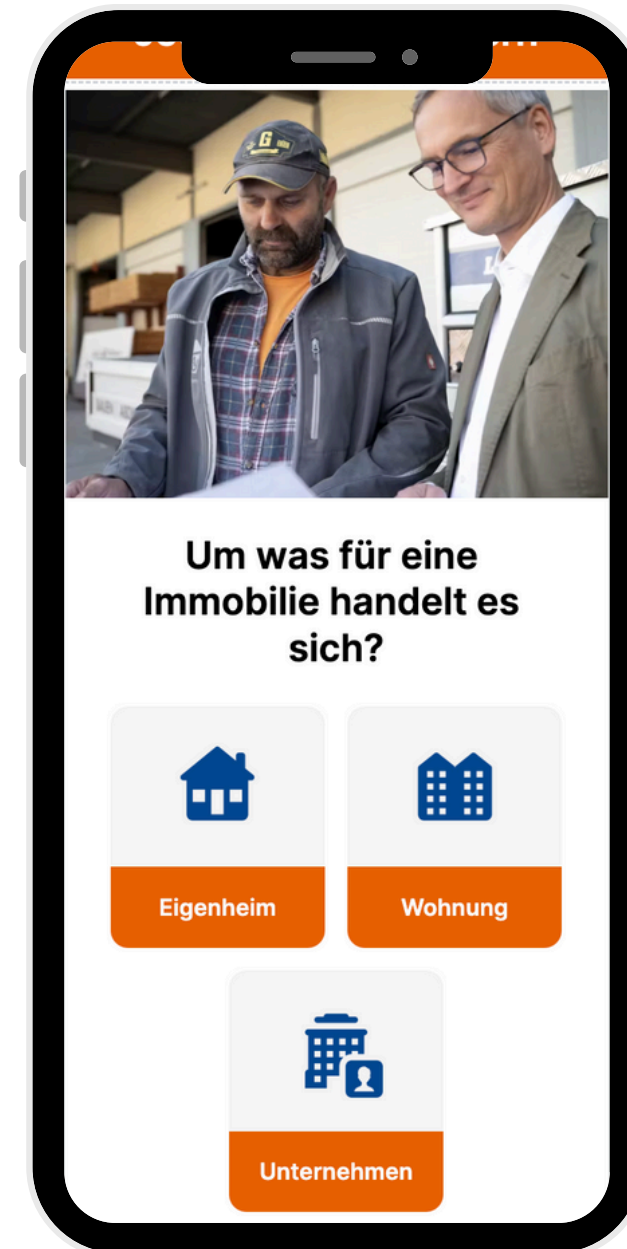
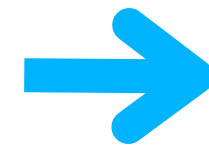
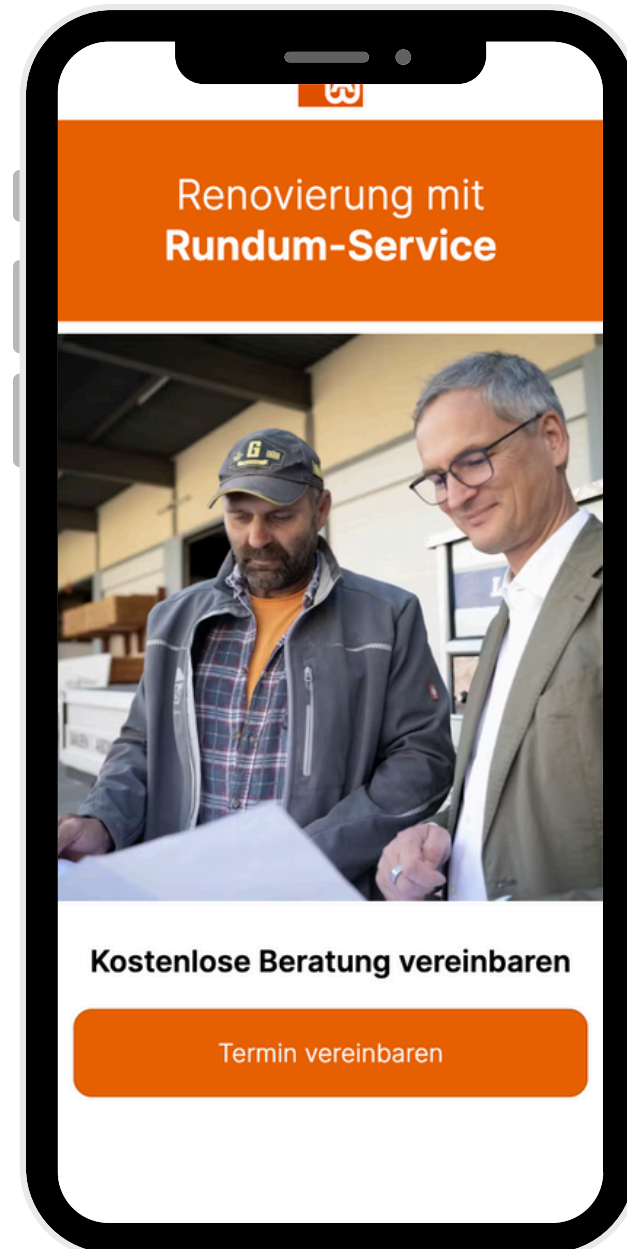
STEP 1: MARKETING QUALIFIED LEADS (MQL)



STEP 1: MARKETING QUALIFIED LEADS (MQL)

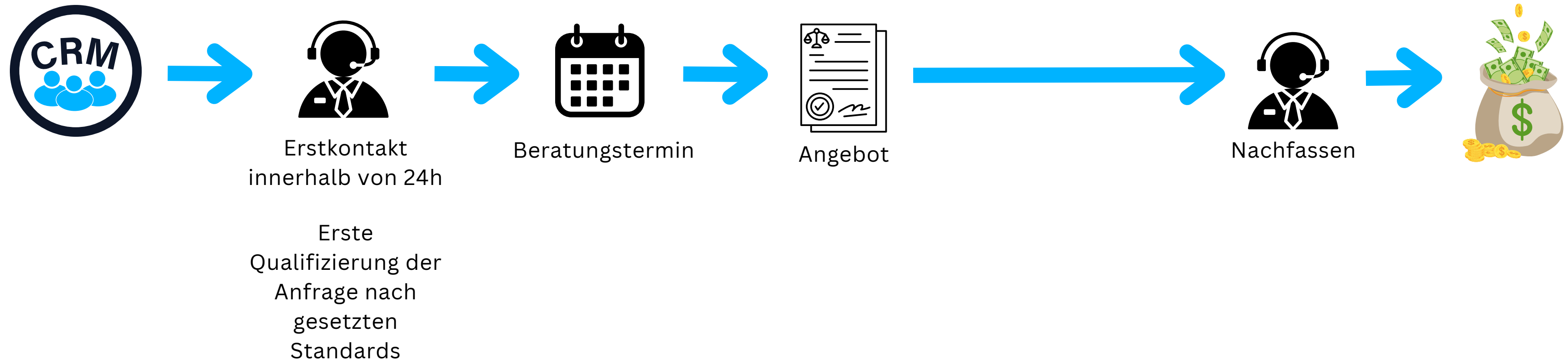


LEAD QUALIFYING



SALES QUALIFIED LEADS

STEP 2: MQL + SALES QUALIFIED LEADS (SQL)

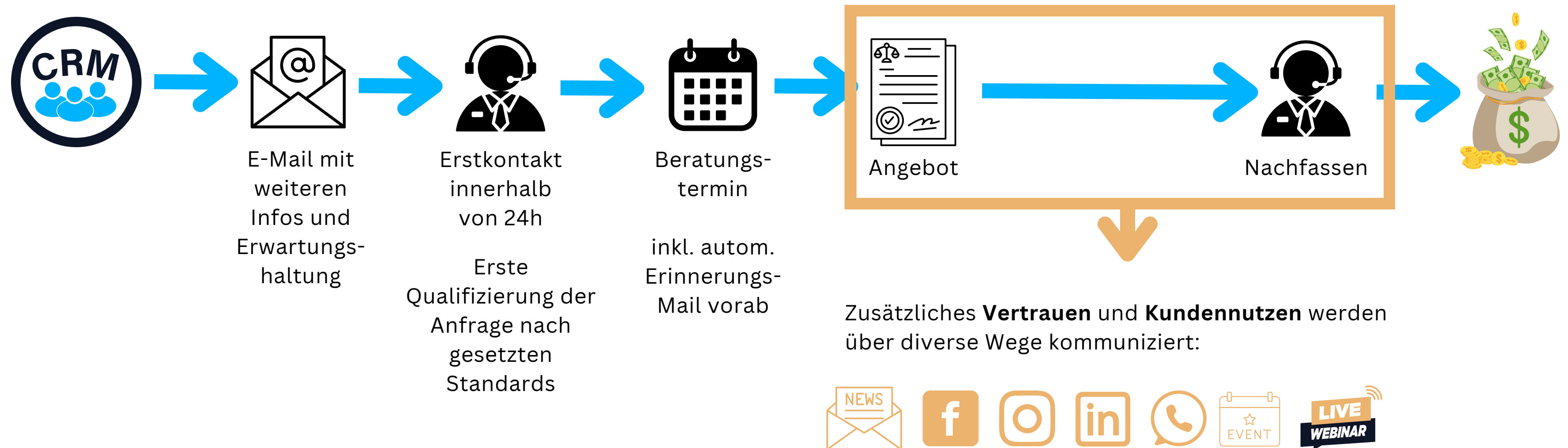




Psssssst... Bis zu
68% mehr Conversion!

Willst du die **Geheimzutat** erfahren,
die dir niemand verrät?

ENDSTUFE: MQL + SQL + SOG-MARKETING



SALES TRACKING

mendalis.®

Marketing Dashboard

E-Mails
Show-Rates
Conversions
Meetings
Roherträge
Touchpoints
Telefonate
No-Show-Rates
Break-Out-Gründe
Umsätze
Empfehlungen



Webinar Anmeldungen
Tickets
Downloads
Klickraten
Newsletter
Lead-Magneten
Leadquantität
Öffnungsraten
Leadqualität
Leadquellen

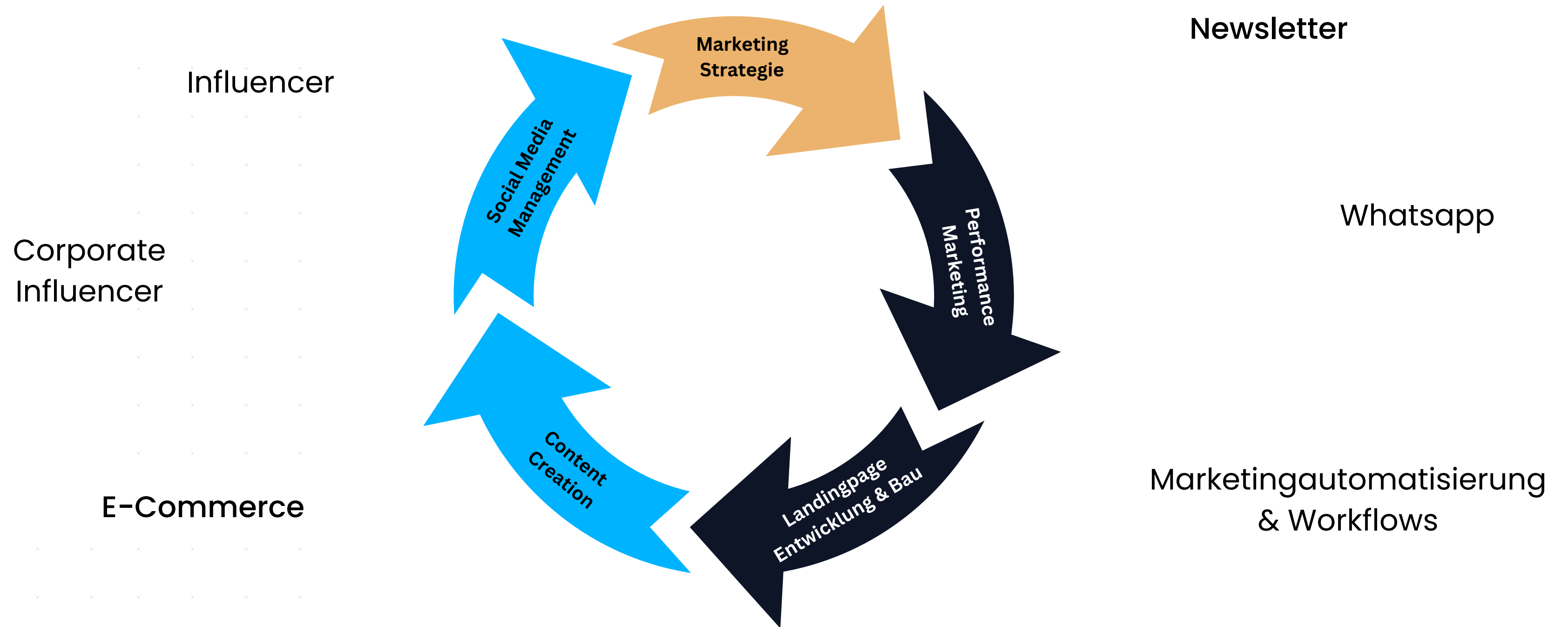
Sales Dashboard

CRM-TRACKING

mendalis.®

The screenshot displays a CRM system interface with several key sections and annotations:

- Left Sidebar:** Contains contact information for Mario Kaspereit | SANDAU, including phone, email, and social media links. A large black arrow points from the contact details to the main activity feed.
- Main Activity Feed:** Displays a list of activities (Meetings, Emails, etc.) for the selected contact. A large black arrow points from the text "Telefonate, Mails, Tickets, Newsletter, Meetings, usw." to this section.
- Right Sidebar:** Contains a list of deals (Sales) for the selected contact. A large black arrow points from the text "Sales-Skripte" to this section. Another large black arrow points from the text "Umsätze" to a bar chart at the bottom right.
- Bottom Right:** A bar chart showing sales data over time. A large black arrow points from the text "Dashboards" to this chart.



Marketing ist viel mehr Handwerk als Kunst

Tipp: Macht es nicht alleine, sucht euch professionelle Unterstützung

DEINE FRAGEN AN DICH

- Welches **konkrete Ziel** möchte ich erreichen?
- Wie kann ich dieses **Ziel messen**?
- Welche **Variablen** nehmen **Einfluss auf den Erfolg** der Kampagne?
- Was passiert, wenn die Kampagne erfolgreich ist? Habe ich einen **klaren Prozess**?
- Wohin soll meine Reise in den **nächsten 12-24 Monaten** gehen?

GEN AN DIE AGENTUR

FRAGEN AN DIE AGENTUR

- Wird eine individuelle Strategie ausgearbeitet? Wenn ja, wie sieht die aus?
- Habe ich die Möglichkeit das Team vorher kennenzulernen (nicht nur den Vertrieb)
- Wie läuft die Kommunikation ab? (Ehrlichkeit)
- Frage nach dem empfohlenen Werbebudget
- Welches Tracking wird verwendet und warum?
- Wie läuft das Reporting ab? (wöchentlich, monatlich, was wird reportet?)
- Gibt es einen Marketer als Ansprechpartner oder für jede Plattform einen anderen?
- Wie geht die Agentur vor, wenn eine Kampagne nicht funktioniert?
- Wie sieht die Spezialisierung der Agentur aus?
- Welche Leistungen bietet die Agentur an vs. Wie viele Mitarbeiter gibt es?
- Welche Referenzen gibt es (brachenübergreifend!!)

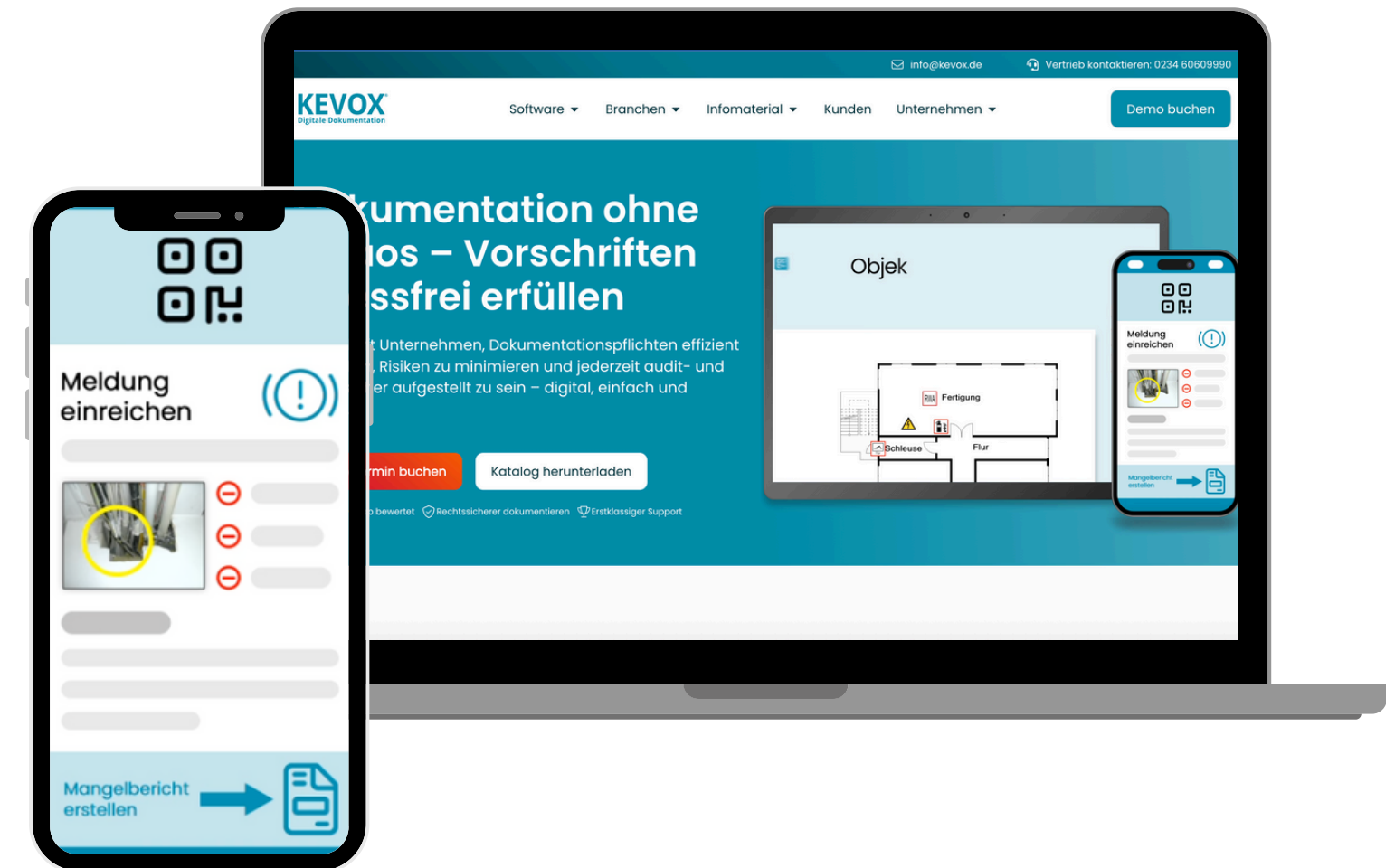
Fallbeispiele

aus der Praxis

CASE STUDY

mendalis.®

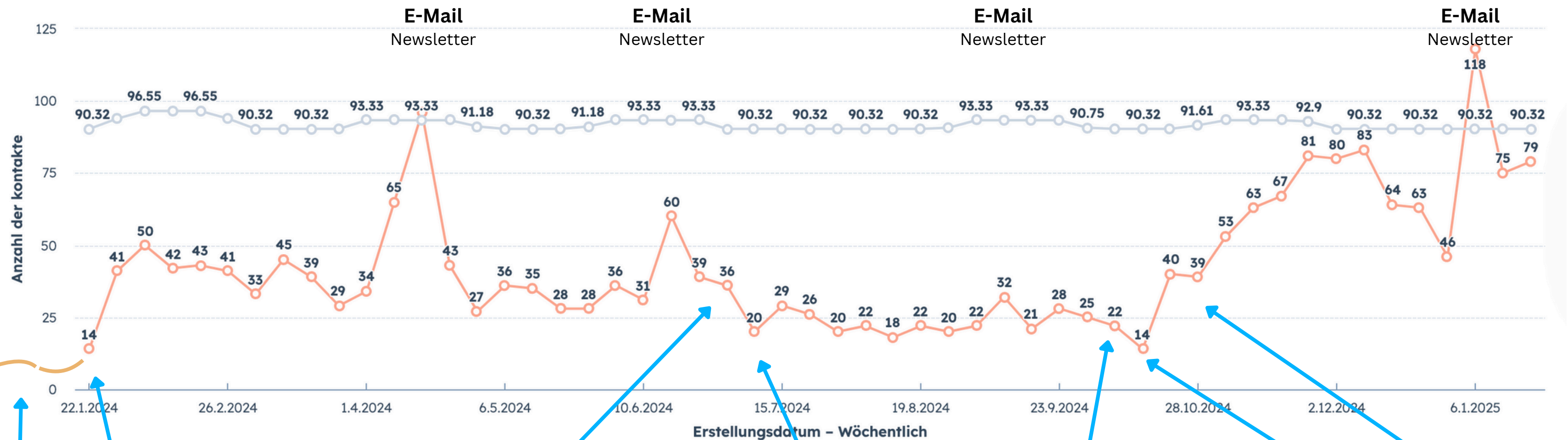
- Unternehmen: KEVOX
- Performance Marketing Optimierung über 24 Monate
- Google, LinkedIn, META
- Lead-Steigerung um 417%
- Conversion-Kosten -62%
- Webseitenbesucher x3



CONVERSION LEAD TRACKING

Wie viele Leads kamen rein? Erstellte Kontakte pro Woche

○ Ziel ○ Anzahl der kontakte



Google Ads
Umbau

Meta Ads
Start

Meta Ads
Stopp

Kundenwunsch:
LinkedIn Ads
Start

Unsere Empfehlung:
LinkedIn Ads
Stopp

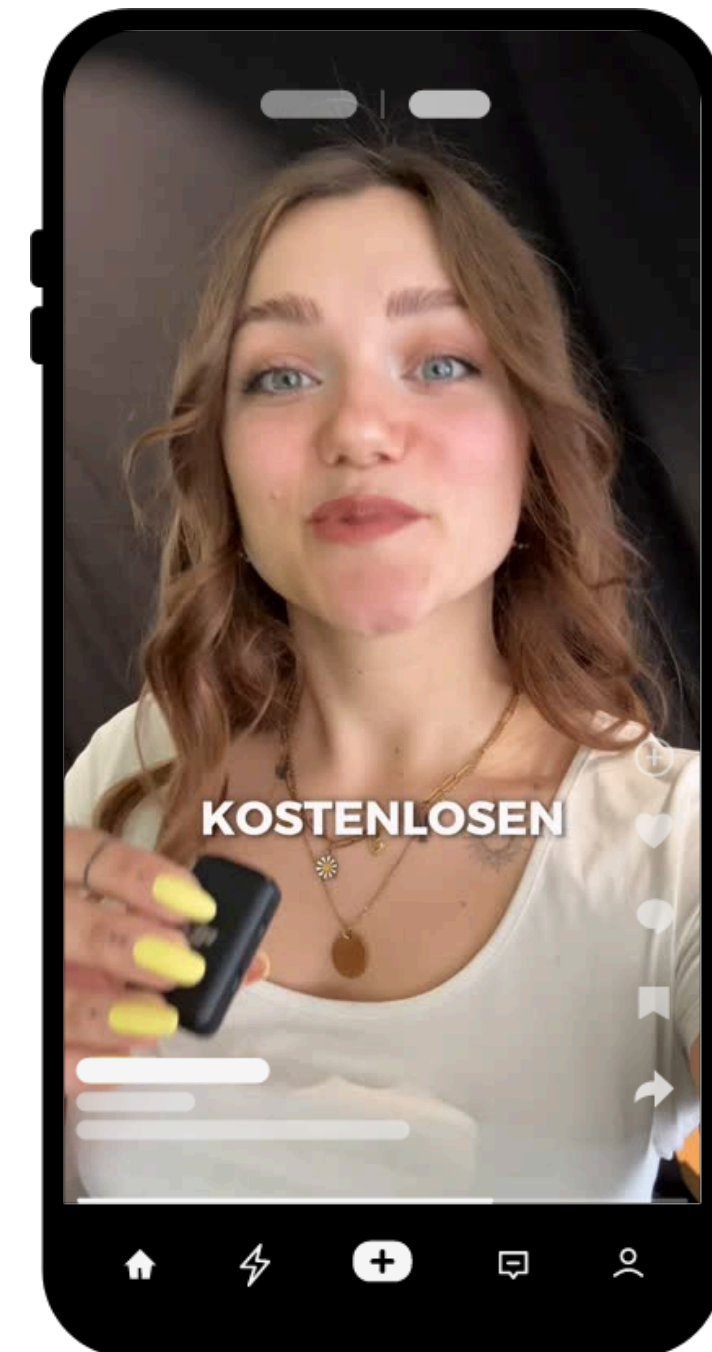
Meta Ads
Neu-Start

Google Ads
Neu-Umbau

CASE STUDY

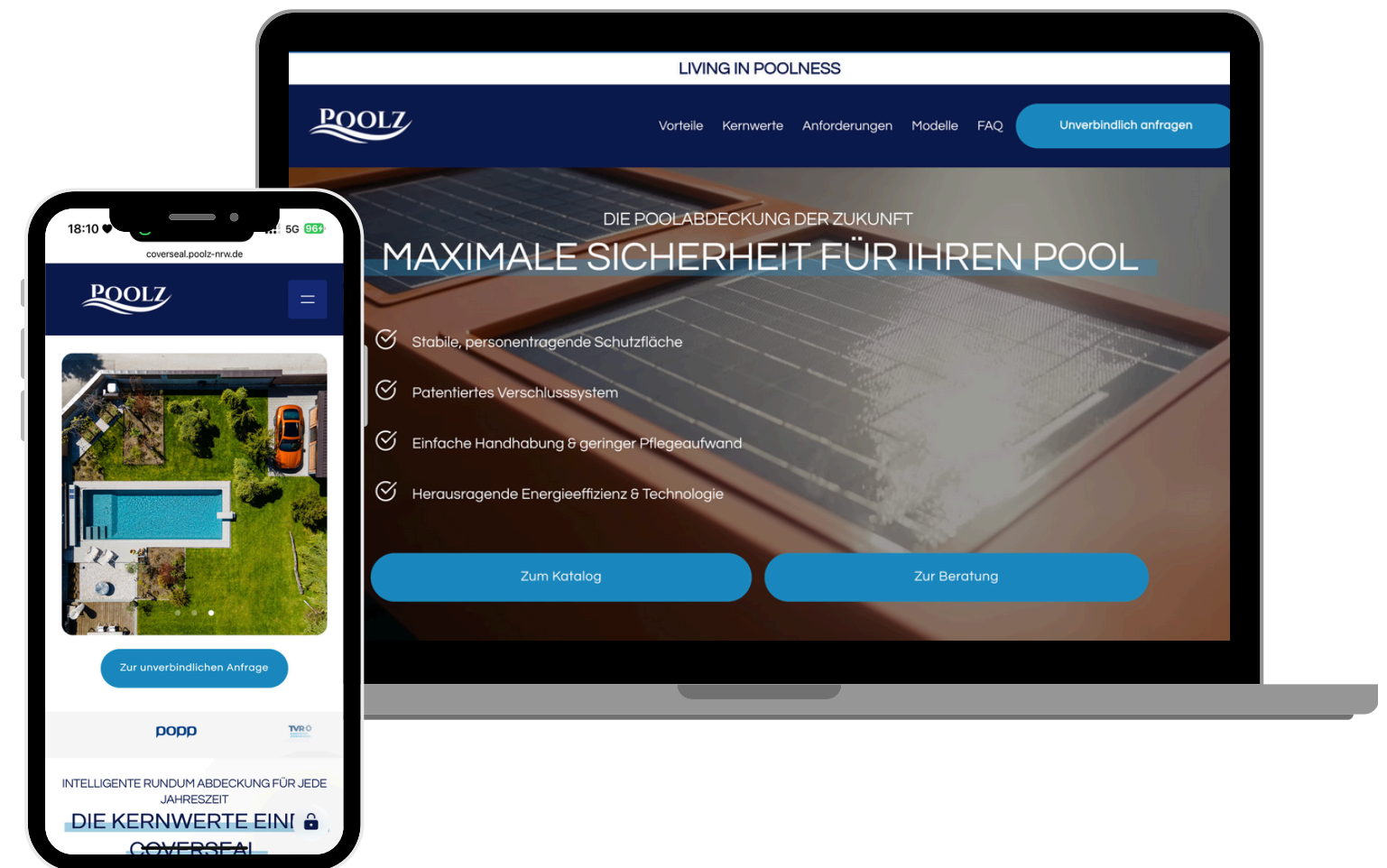
- Unternehmen: mendalis
- Ziel: Webinaranmeldungen
- Kanal: META & TikTok
- Laufzeit: ca. 4 Wochen
- 60 Anmeldungen über diese Ad
- Kosten: 5,33 € pro Anmeldung

Return on AdSpend: 78x



CASE STUDY

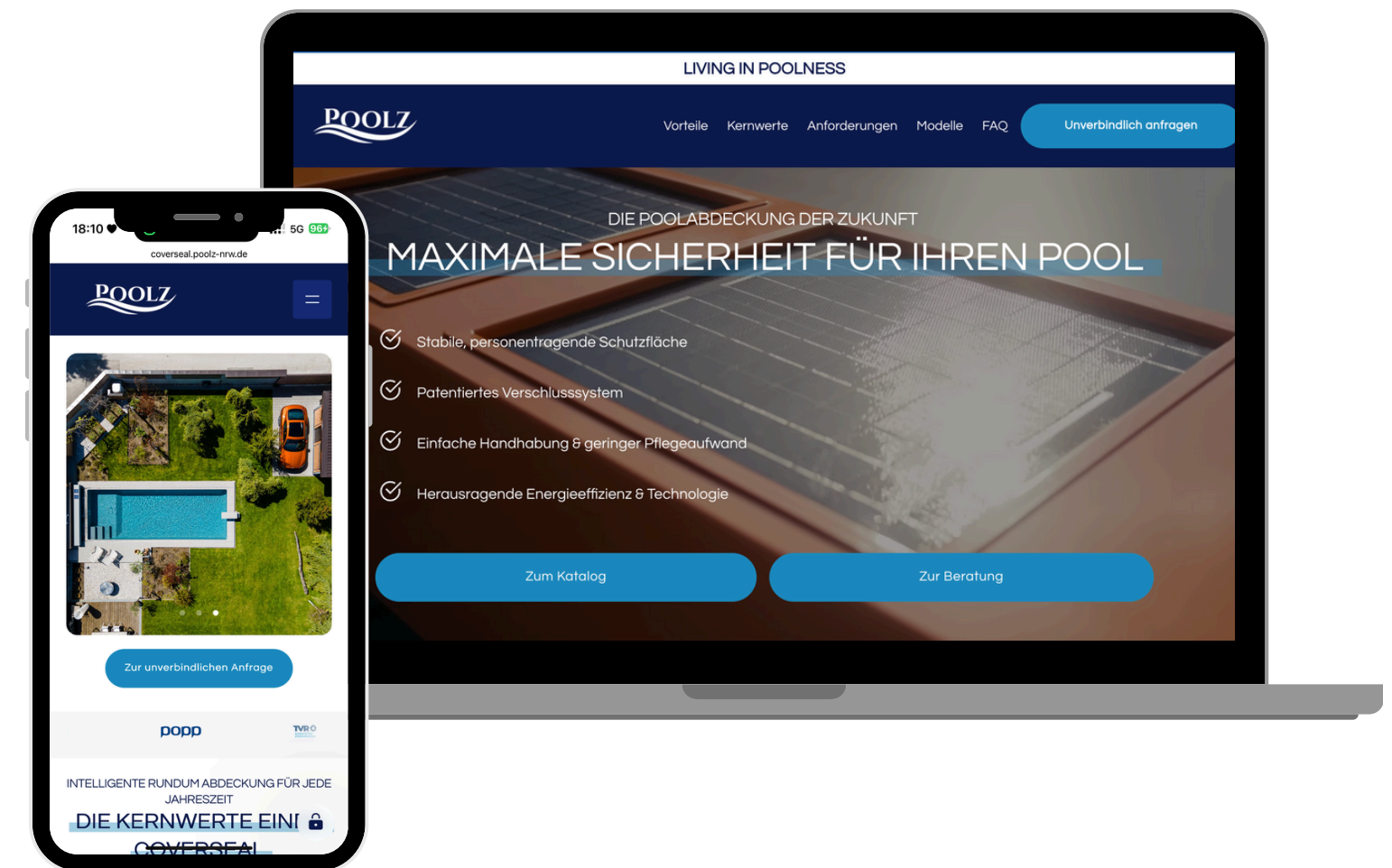
- Start mit Performance Marketing Strategie
- Fokus: META Ads
- Multi-Creative-Ansatz
- Data-Based-Marketing
- AdSpend: ca. 2.500 €
- Leads: 140-180 pro Monat
- Conversion-Rate: 10-15%
- Umsatz: 260k-380k pro Monat



CASE STUDY

- Start mit Performance Marketing Strategie
- Fokus: META Ads
- Multi-Creative-Ansatz
- Data-Based-Marketing
- AdSpend: ca. 2.500 €
- Leads: 140-180 pro Monat
- Conversion-Rate: 10-15%
- Umsatz: 260k-380k pro Monat

ROAS: 112 ROI: 50

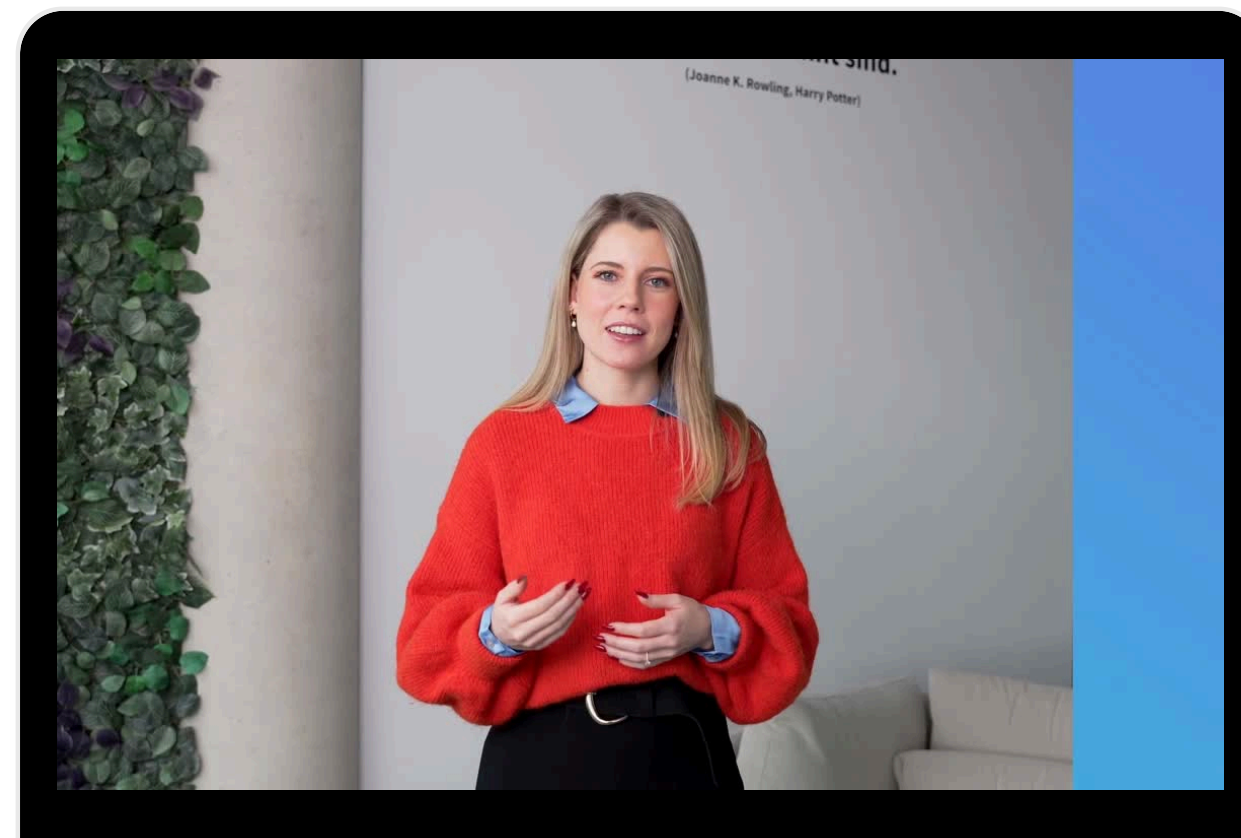


LANDSCAPE CREATIVES

mendalis.®



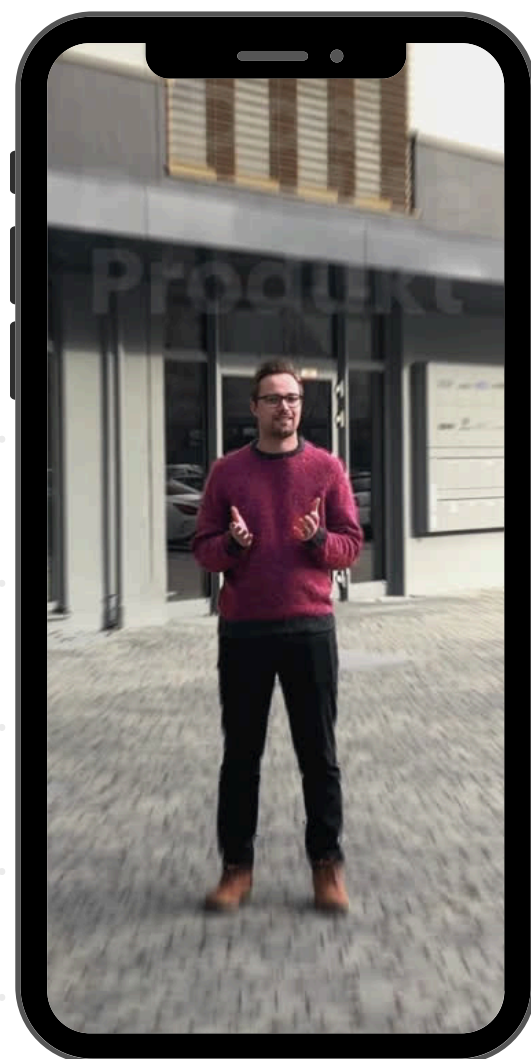
Kunde: POOLZ NRW
Zielgruppe: High Ticket B2C
Kaufpreise: ab ca. 15.000 €
Bis zu 40 Leads pro Woche



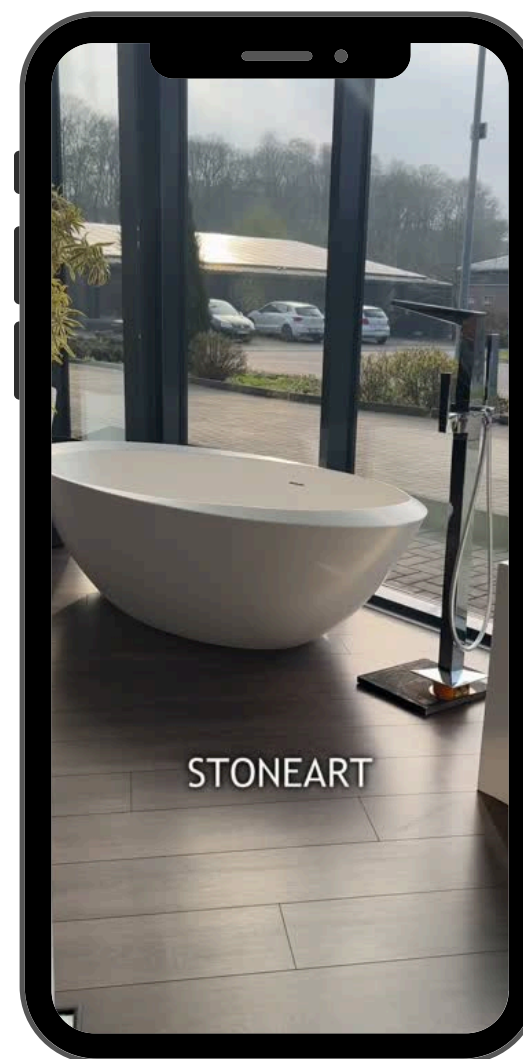
Kunde: KEVOX
Zielgruppe: B2B
Kaufpreise: ab ca. 6.000 €
Bis zu 200 Leads pro Woche

VERTICAL CREATIVES

mendalis®



Kunde: SANDAU
Zielgruppe: B2B Anfragen
Kaufpreise: ab ca. 2.000 €
Bis zu 20 Leads pro Woche



Kunde: EAGO / StoneArt
Zielgruppe: B2C E-Commerce Käufe
Kaufpreise: ab ca. 3.000 €
Retargeting



Kunde: mendalis®
Zielgruppe: B2B Geschäftsführer
Kaufpreise: ab ca. 40.000 €
Bis zu 100 Anmeldungen pro Webinar

ERFOLGREICHE KUNDEN GEWINNUNG

KOSTENLOS

WEBINAR

16 Juli 2024
17:00 Uhr

Boyan Bonev
Performance Marketing Expert

+ GRATIS ROADMAP



live.mendalis.com
Jetzt registrieren!

Mehr dazu

KEVOX

dokumentiert wird mit kevox

Anzeige

KOSTENLOSES E-BOOK



jetzt downloaden

GRATIS E-BOOK



Jetzt downloaden

KEVOX

dokumentiert wird mit kevox

Anzeige

IHR ZUVERLÄSSIGER BAUEXPERTE

UNSERE LEISTUNGEN

- Altbausanierung
- Innen- und Außenputz
- Wasserschadensanierung
- und und und ...

JETZT INFORMIEREN

KEVOX

dokumentiert wird mit kevox

Anzeige

Damit der Funke (nicht) überspringt...

kostenlos downloaden

HERUNTERLADEN

FASSADEN REINIGUNG

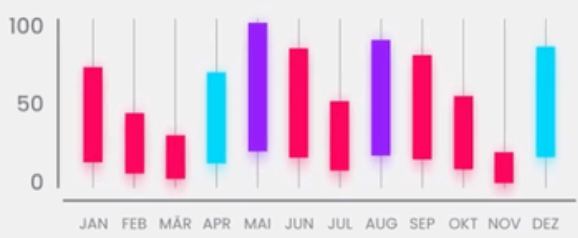


KOSTENLOS TESTEN

live.mendalis.com
Jetzt registrieren!

LEADS PRO MONAT

Im Rahmen von der mendalis, GmbH erstellten Werbekampagne auf META-Ads erzielte qualifizierte Leads in Form von Bewerbungen.



Monat	Leads
JAN	75
FEB	45
MÄR	30
APR	70
MAI	100
JUN	85
JUL	50
AUG	90
SEP	80
OKT	55
NOV	15
DEZ	85

live.mendalis.com
Jetzt registrieren!

Mehr dazu

KEVOX

Digitale Dokumentation

6 Tipps für Ihre nächste Brandschutzbegehung

Jetzt herunterladen →



Download

WASSERSCHADEN?! KEIN PROBLEM.

WWW.WITTMANN-BAU.DE



FASSADEN REINIGUNG



KOSTENLOS TESTEN

Get offer

EIN TEIL UNSERER KUNDEN



FRAGERUNDE

Vielen Dank für deine Aufmerksamkeit. Wenn du die Präsentation für dich nochmal in Ruhe durchgehen möchtest, kannst du dir diese über den QR-Code einfach herunterladen.

Wenn du Fragen hast, wende dich gerne hier im Stock Resort an mich oder kontaktiere mich über einen dieser Wege:

 +49-173-3216787

 agentur@mendalis.com

