

Projekt

Vertriebsunterstützung für einen Dienstleister für Arbeitssicherheit, Arbeitsschutz, Umweltberatung und Hygieneinspektionen

Ausgangslage:

- Inhabergeführte Firma
- 20 Jahre auf dem Markt
- 9 Mitarbeiter
- Bisher kein aktiver Vertrieb
- Wenig Bestandskunden
- Gefahr von Abhängigkeit

Die Aufgabe:

- Aufbau eines breiteren Kundenstammes
- Aktive Interessentengewinnung

Die Umsetzung:

- Erarbeiten eines Vertriebskonzeptes
- Erstellen eines Vertriebs- und Marketingplanes
- Überarbeiten der Internetseite
- Suchmaschinenoptimierung
- Anlegen von Google AdWords Kampagnen
- Erstellen von Vertriebs- und Marketingunterlagen
- Beschaffung von Zielkundenadressen und Adressqualifizierung
- Einführen eines CRM-Tools
- Telemarketing zur Interessentengewinnung
- Brief-Mailings
- XING-Marketing

Dauer:

- Laufend seit 2014

Ergebnis:

- Pool von über 1.000 potentiellen Zielkunden aufgebaut
- Der Kundenstamm wird laufend weiter ausgebaut
- Weitere Dienstleistungen werden angeboten
- Umsatzsteigerung
- Mehr Anfragen von potentiellen Kunden