



IC Lead Generation
Von der Datenbank zum
Kundentermin

Wachstum durch Leads: Wir liefern Ihnen den Rohstoff dazu oder gleich das ganze Paket

Ausgangslage

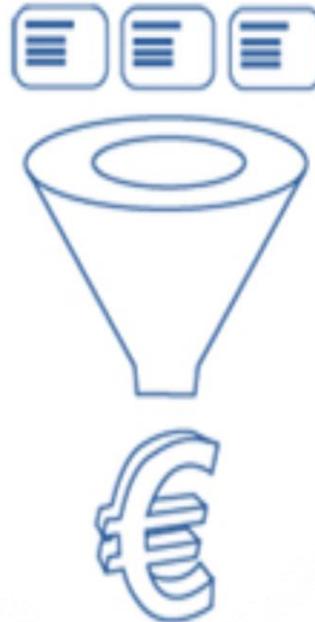
Wachstum durch Neukunden ist mühsam, aber notwendig.

Wenn kein separater Akquisitionsprozess installiert wird, leidet der Umsatz.
Man merkt das meist zu spät.

Die Generierung von Leads sollte nicht die Aufgabe des Verkäufers, sondern vorgelagert sein.

Freie Kapazitäten im Vertrieb sind kaum mehr vorhanden.

Gerade in neuen Märkten gibt es oft keine Datenbanken, auf die zurückgegriffen werden kann.



Lösungsansatz

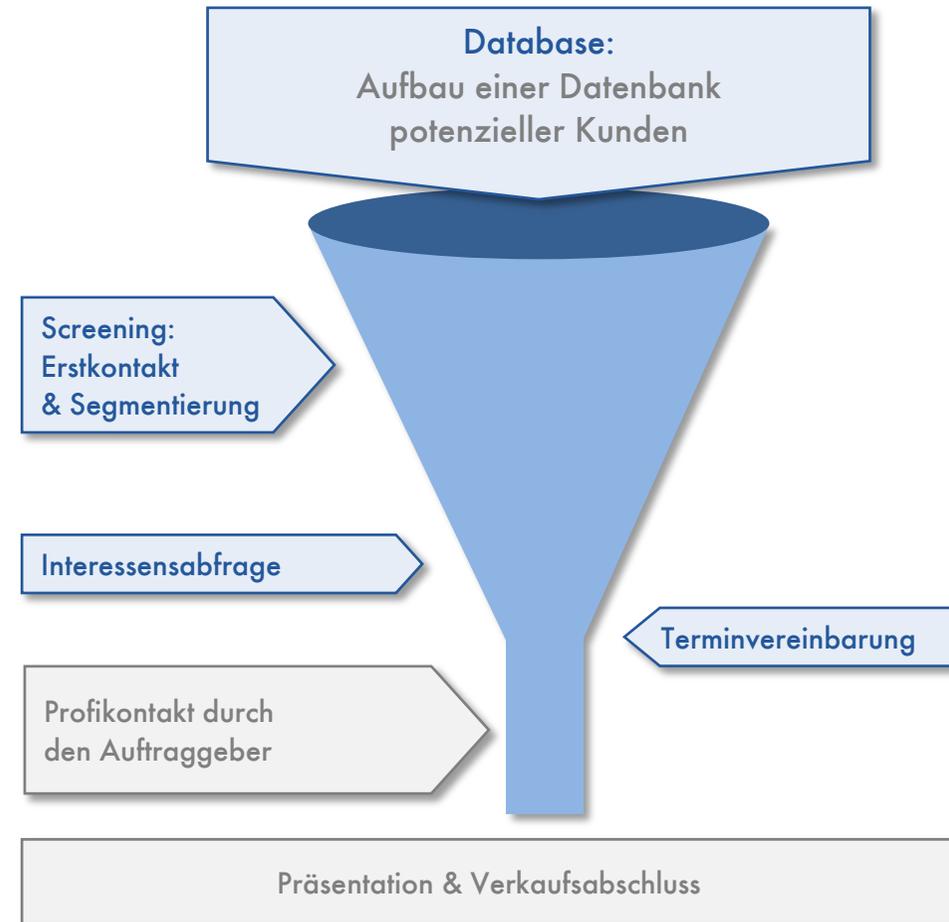
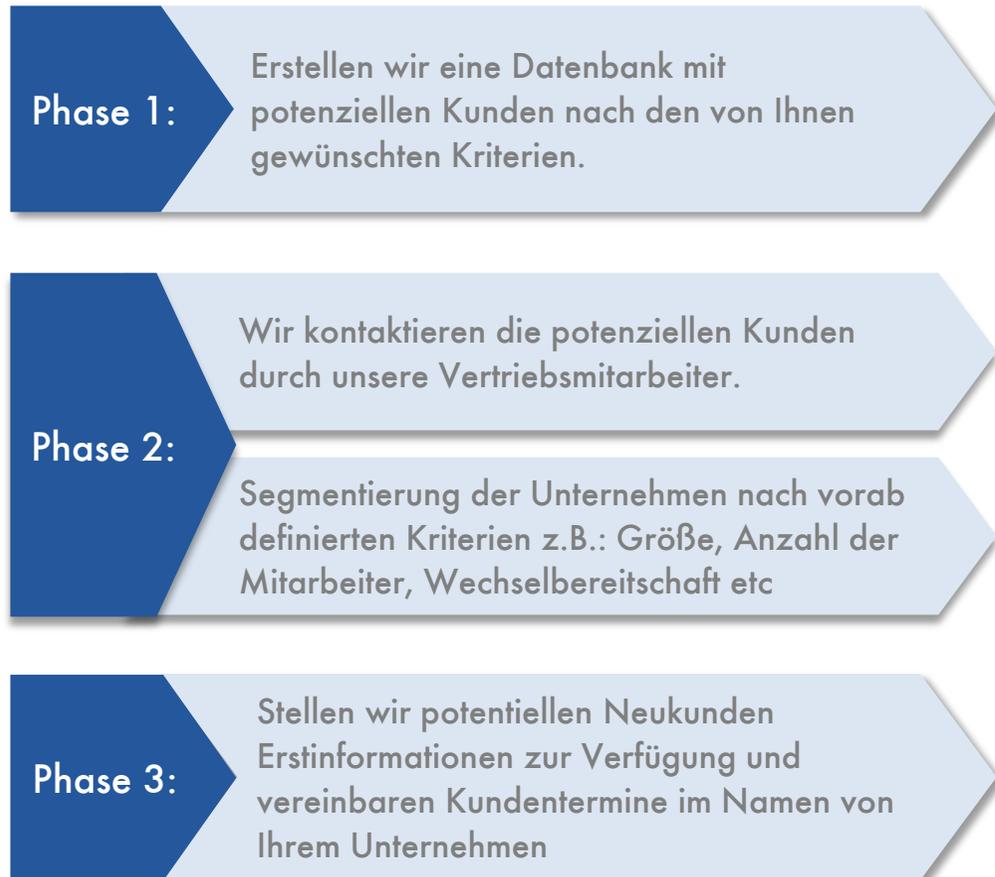
Wir liefern Ihnen je nach Ihren Wünschen:

- 1) Aktualisierte und personalisierte Datenbanken
- 2) Informationen über Größe und Wechselbereitschaft der potenziellen Kunden
- 3) Termine für Ihren Vertrieb

Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Einrichtung und Implementierung des Akquisitionsprozesses in Ihrem Unternehmen mit einem 1-tägigen Workshop

Wir füllen Ihre Verkaufspipelines und schaffen Leads

Damit Ihr Verkauf am Laufen bleibt:



Wachstum durch Leads: 3 Schritte – Modular buchbar

1 Kick-Off & Datenbankerstellung

- Projekteinrichtung mit Definition von Projektziel, Zielgruppe und Vorgangsweise
- Erstellung einer Datenbank mit Information über Ansprechpartner und Geschäftsführer, Adressdaten, E-Mail, Tel und Fax oder Optimierung einer bestehenden Datenbank.

Sie
erhalten

Kontakt-Datenbank

2 Screening & Segmentierung

- Identifizierung des zuständigen Ansprechpartners
- Erarbeitung eines Fragebogens für etwaige weitere Fragen
- Klassifizierung des Kunden nach den festgelegten Kriterien wie z.B. Größenklasse des Unternehmens, aktueller Partner, generelles Interesse.

Sie
erhalten

Potential-Datenbank

3 Terminvereinbarung

- Übermittlung von Erstinformationen an potentiellen Partner
- Terminvereinbarung mit einem Vertriebsmitarbeiter in Ihrem Namen
- Terminbestätigung und Zusendung von Info-Unterlagen

Sie
erhalten

Kundentermine

1 Kontakt-Datenbank

Kontaktbank in MS-Excel mit Basisdaten: *Ansprechperson, Adresse, Telefonnummer / E-Mail*

	A	B	C	D	E	F	G	H
	COMPANY	COUNTRY	CONTACT	TELEPHONE	E-MAIL	STREET	PLACE	WEBSITE
2	Potential Customer 1	NED	Mr. Bart Simpson	+31 123 456	simpson@office.com	Kelvinstraat 16	Weert	www.customer1.nl
3	Potential Customer 2	GER	Ms. Elizabeth Hoover	+49 021 222	hoover@office.de	Max - Planck - Str. 15 a-c	Erkrath	www.customer2.de
4	Potential Customer 3	UK	Mr. Kent Brockman	+44 789 101	brockman@office.com	179 Sneyd Lane, Essington	Wolverhampton	www.customer3.com
5	Potential Customer 4	UK	Ms. Maude Flanders	+44 112 131	flanders@office.com	28 Northumberland Square	Tyne & Wear	www.customer4.com
6	Potential Customer 5	UK	Mr. Jimbo Jones	+44 627 282	jones@office.com	Belgreen House, 4 Fountain Street	Macclesfield	www.customer5.com
7	Potential Customer 6	UK	Mr. Barney Gumble	+44 415 161	gumble@office.com	13 voie la Cardon	London	www.customer6.com
8	Potential Customer 7	UK	Ms. Edna Krabappel	+44 718 192	krabappel@office.com	Silver St, Minety	Malmesbury	www.customer7.com
9	Potential Customer 8	GER	Mr. Julius Hibbert	+49 324 252	hibbert@office.de	13 voie la Cardon	Köln	www.customer8.de

2 Potential-Datenbank

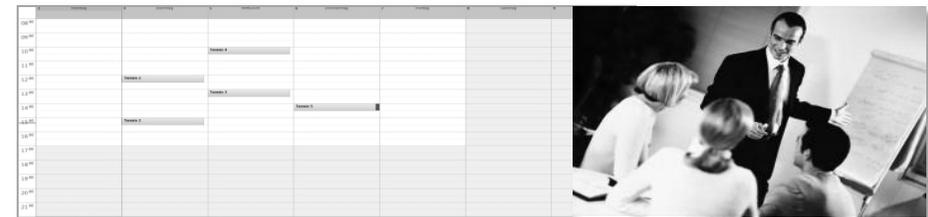
Datenbank inklusive Segmentierungskriterien wie zum Beispiel: *Unternehmensgröße, Lieferanten, etc.*

Während der Feldphase erhalten Sie von uns wöchentliche Berichte über den Erhebungsstatus um ständig über den Erfolg der Befragung am laufenden zu sein.

Karteikarte - Test für Lead Generation Angebote.adr		03.02.2014 15:09 Seite 1	
Engel	ENGEL AUSTRIA GmbH Zentrale Group Marketing Director Herr Mustermann Ludwig-Engel-Straße 1 4311 SCHWERTBERG ÖSTERREICH	Telefon Durchwahl TeleFax Firma Mobiltelefon EMail Adresse 2 Internet Adresse	+437262-620-000 +43(0) 50 6201 3800 +43(0) 50 6207 3800 mustermann@engel.at www.engelglobal.com
Leistungen	Spritzguss Spritzgießwerkzeug Beschungen	J N N	
Infotext 1	21.09.2010 Interview Spritzgießmaschinen durchgeführt. Haben Interesse Kapazitäten aus dem Bereich Spritzgieß zuzukaufen wenn die Bedingungen stimmen. Termin mit Vertriebspersonal gewünscht - Terminvorschlag: 15. Februar 10:00 Uhr		

3 Kundentermine

Sie erhalten Termine, entsprechend im Vorfeld definierter Zeifenster, direkt in Ihr Outlook bzw. über Doodle. Nach dem Termin erfolgt ein Feedback-Telefonat mit Bewertung des Händlers



Investitionskosten für Ihre Neukundenakquisition

1 Kick-Off & Datenbankerstellung

- Kick-Off & Projekteinrichtung
€ 500,- für Stufe 1 & 2,
€ 990,- für Stufe 1 - 3
- Kosten pro Datensatz: € 3,90,-

Beispiel-
kalkulation

Aktuelle Kontakt-Datenbank

€ 2.840,- (bei Stufe 1&2)
€ 3.330,- (bei Stufe 1-3)

Annahme: Recherche von 600 Adressen
zum Start

2 Screening & Segmentierung

- Zusatzkosten pro Interview:
€ 7 - 15 je nach Länge des
Fragebogens
- 5 dokumentierte
Anrufversuche/kein Interesse an
einer Teilnahme: € 7,-

Beispiel-
kalkulation

Potential-Datenbank

€ 5.200,-

Annahme: 500 Interviews
(Fragebogen - € 9,-)
100 nicht erreicht/kein Interesse

3 Terminvereinbarung

- Verrechnung auf Basis eines
Stundensatzes und einer
Erfolgspremie.
- € 49,- Stundensatz der Termin-
legung; Erfolgspremie: € 19,-

Beispiel-
kalkulation

Kundentermine

€ 2.580,-

Annahme: Auswahl von 200 Unternehmen
für Terminlegung - 6 Anrufe pro
Stunde und 50 Termine

Sie erhalten bei einem Projekt wöchentlich Feedback über Kontakte und Termine.
Ohne Weitere Kosten können Sie ein Projekt beenden, wenn Sie mit dem Output nicht zufrieden sind.

Warum Interconnection Ihr Partner sein sollte...

- 15 Jahre Erfahrung in der Baubranche mit über 1000 Studien und Datenbanken in 30 Ländern, die wir Jahr für Jahr updaten.
- Eigenes Vertriebscenter mit 15 Plätzen in Lemberg und Kompetenz für 20 Sprachen.
- Detaillierte und regelmäßig aktualisierte Unternehmensdatenbanken für über 100 Branchen.
- Partner und Büros in Wien, Bratislava, Lemberg und Buenos Aires.
- Der Qualitätsanspruch eines Beratungsunternehmens.

Referenzprojekte im Bereich Lead-Generation:

- Sigma Coatings: Segmentierte Datenbank von 100 potenziellen Kunden in Deutschland
- Remmers Lacke: Identifikation von Vertriebspartnern in Großbritannien
- Rigips: Potenzialabfrage bei Bauherren in Österreich.
- Hewlett-Packard: Händlersuche in Spanien
- Mettler Toledo: Distributorensuche in 4 Ländern Europas

Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Optimierung Ihrer Vertriebsstrategie!

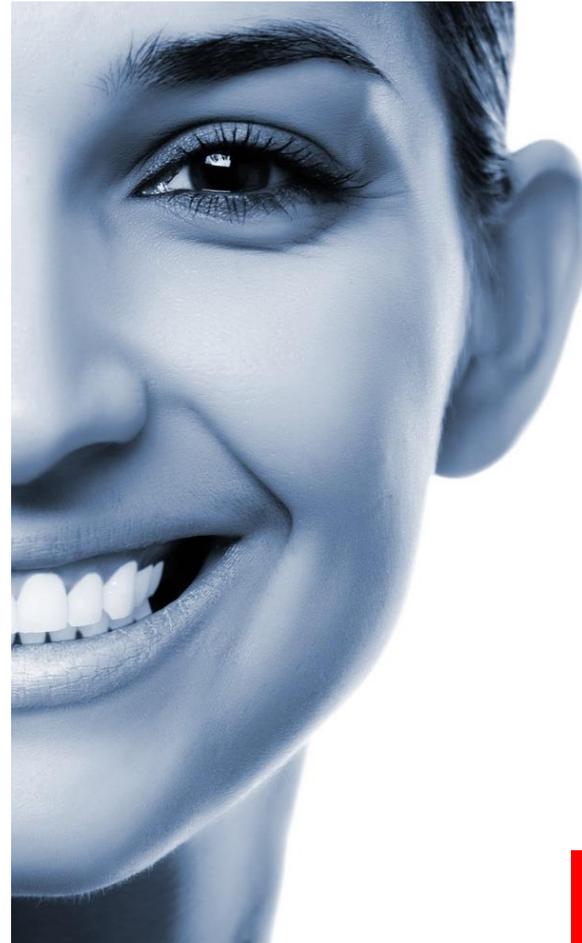
Bei weiteren Fragen stehen wir Ihnen
jederzeit gerne zur Verfügung!

Interconnection Consulting
Getreidemarkt 1, A-1060 Wien

Mag. Panorea Kaskani- Markt Analystin
Tel: +43 1 5854623 -57
Fax: +43 1 5854623 -30
kaskani@interconnectionconsulting.com

Interconnection Consulting
Vienna • Bratislava • Lviv • Buenos Aires • Oberstdorf

www.interconnectionconsulting.com



Anfrage