

Strategische Zielkundenrecherche in B2B-Märkten

5 Antworten führen Sie zum Ziel

Vorbemerkungen

Eine erfolgreiche Leadgenerierung basiert auf hochwertigen Adressen. Unverzichtbar ist vorab eine systematische und fundierte **Zielgruppenrecherche**. Wer seine Produkte und Dienstleistungen verkaufen möchte, muss seine Zielgruppe genau kennen – andernfalls sind die Streuverluste zu hoch.

Jeder erfahrene „Vertriebler“ kennt die Situation: Für eine zielgerichtete und effiziente Ansprache von Zielkunden sind Adressbestände mit stets aktuellen Informationen die Basis für eine erfolgreiche Zielkundenansprache.

ABER: Adressbestände stets aktuell zu halten, erfordert viel Zeit. Die Recherchen sind aufwendig und müssen meist neben dem Tagesgeschäft erledigt werden. Umso entscheidender ist es, auf der Suche nach Unternehmen und Ansprechpartnern die richtige **Strategie** zu verfolgen.

Im Folgenden erfahren Sie anhand eines **Projektes**, wie die Vertriebsspezialisten von Dialog Telemarketing bei der Qualifizierung von Adressbeständen vorgehen.

Zielkundenrecherche im Kunststofftechnik-Markt

Für einen Kunststofftechnik-Hersteller sollten **ca. 100 potenziell interessierte Unternehmen** telefonisch angesprochen werden. Vorab sollte eine fundierte Zielkundenrecherche von Dialog Telemarketing durchgeführt werden.

EDITORIAL

Dialog Telemarketing aus Ulm hat seine Wurzeln in der Telefonmarktforschung und ist eine inhabergeführte **B2B-Agentur für Vertriebsberatung und Outbound Calls**.

Dialog Telemarketing ist auf **vertriebsunterstützende Kampagnen** für erklärungsbedürftige Produkte und anspruchsvolle Dienstleistungen spezialisiert.

Die beiden geschäftsführenden Inhaber, Ulrike Ströhle und Timor Distler, haben gemeinsam **mehr als 15 Jahre Erfahrung** in der Durchführung und dem Management von Telefonkampagnen im Outbound.

Deutschland- und **europaweit** führt unser erfahrenes Team Outbound-Kampagnen professionell, ziel führend, emphatisch und erfolgreich für namhafte Kunden aus Industrie und Handel durch.

Unsere erfahrenen Team- und Projektleiter sind Ihre persönlichen Ansprechpartner und wissen, wie man Telefonkampagnen **effizient** organisiert und managt.

Unsere **Vertriebsspezialisten** sind qualifiziert, kontaktfreudig und verfügen über das notwendige Maß an Empathie, um „das gewisse Etwas“ am Telefon ausstrahlen.

Erfolg durch Erfahrung in unterschiedlichsten Branchen und Zielgruppen runden unser Profil ab.

Bildrechte: Fotolia, Dialog Telemarketing

Sprechen Sie uns gerne an:

Dialog Telemarketing GmbH · Dreifaltigkeitsweg 13 · 89079 Ulm
0731 - 14 111 690 · info@dialog-telemarketing.de · www.dialog-telemarketing.de

Frage 1: Gibt es Beispielunternehmen, die bereits Kunde des Kunststoffherstellers sind?

Der Auftraggeber lieferte an Dialog Telemarketing **Beispielunternehmen**, die seine Zielgruppe am besten repräsentierte.

Die Beispielunternehmen bildeten einen guten **Querschnitt** des Marktes ab, so dass Dialog Telemarketing eine sehr gute Basis für die qualifizierte Recherche weiterer Zielunternehmen hatte.

Der **Kunststofftechnik-Markt** ist vielfältig und die Produkte werden in vielen unterschiedlichen Branchen eingesetzt.

So können beispielsweise sowohl Hersteller von Baufahrzeugen und Kommunalmaschinen als auch Betriebsausrüster im Bäckerei- oder Praxisbedarf in Frage kommen, aber auch Kabinen- und Automatenhersteller.

Frage 2: Wie ermittle ich die Branchenzugehörigkeit?

Erfahrungsgemäß reichen die Branchencodes – **WZ-Codes, NACE oder SIC** – nicht aus, um eine differenzierte Zuordnung der Beispielunternehmen vornehmen zu können. Die Branchencodes können erste Hinweise für eine Eingrenzung geben. Mehr aber auch nicht!

Daher haben die Vertriebsspezialisten von Dialog Telemarketing sich die **Fremd- und Selbstbeschreibungen** der Beispielunternehmen angeschaut.

Freitexte finden sich in den einschlägigen Registern oder anderen Veröffentlichungen (Unternehmensbörsen, Branchenportale, Quartalsberichte).

Die gefundenen Informationen deckten das breite Spektrum des Kunststofftechnik-Marktes ab. Der Grundstein für die spätere telefonische Ansprache der Zielunternehmen wurde somit gelegt.



Frage 3: Wie finde ich Zielunternehmen mit vergleichbaren Merkmalen?

Anhand der Ergebnisse der Recherchen wurden weitere Zielunternehmen identifiziert.

Dabei wurden Unternehmens- und Tätigkeitsbeschreibungen sowie Branchenportale nach bestimmten Stichworten systematisch durchsucht.

So erhielt Dialog Telemarketing eine Liste mit Unternehmen, die eine vergleichbare Ausrichtung haben.

Frage 4: Wo finde ich die passenden Ansprechpartner?

Die neue Liste mit Unternehmensdaten diente als Basis für die Recherche der **Zielpersonen**.

Im Fokus der Recherche lagen die Webseiten der Unternehmen und die sozialen **B2B-Netzwerke** wie LinkedIn oder Xing. Unsere Vertriebsspezialisten fanden zielgenau die Kontaktdaten der AnsprechpartnerInnen in den Zielunternehmen.

Das Ergebnis war eine **qualifizierte Liste** mit potenziellen Neukunden für den Kunststofftechnik-Hersteller.

Sprechen Sie uns gerne an:

Dialog Telemarketing GmbH · Dreifaltigkeitsweg 13 · 89079 Ulm
0731 - 14 111 690 · info@dialog-telemarketing.de · www.dialog-telemarketing.de



Frage 5: Wie erhalte ich aus den Adresdaten-sätzen neue Leads?

Dialog Telemarketing übermittelte die Liste mit den qualifizierten potenziellen Neukunden an den Kunststofftechnik-Hersteller zur Prüfung. Es erfolgte ein Abgleich und eine Anreicherung mit internen Informationen. Nach Freigabe des Adressbestandes der Zielunternehmen, begann die Telemarketing-kampagne.

Zielsetzung war die klassische Leadgenerierung. Der **Vertriebstrichter** sollte kontinuierlich gefüllt werden.

Die Vertriebsspezialisten von Dialog Telemarketing hatten **Termine** für die Vertriebsmitarbeiter vereinbart und **Verkaufschancen** für den Kunststofftechnik-Hersteller geschaffen.

Aus nichtkaufenden Kunden wurden mittel- und langfristig **kaufende Kunden!**

Fazit

Eine qualifizierte Zielkundenrecherche, die eine Unternehmens- und eine Ansprechpartnerrecherche beinhalten sollte, ist die fundierte Basis für eine erfolgreiche Leadgenerierung.

Dabei gilt es zu bedenken, dass eine qualifizierte Zielkundenrecherche zeit- und personalintensiv ist.



Erfahrungsaustausch?

Sie möchten erfahren, wie wir Sie mit unserer Expertise unterstützen können?

Dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme!



Ulrike Ströhle

Geschäftsführende
Gesellschafterin

stroehle@dialog-
telemarketing.de

0731 14 111 690

Ihr Nutzen

- Unmittelbare Erhöhung der **Motivation** Ihrer Vertriebsmitarbeiter durch **werthaltige** Leads
- Steigerung der **Bekanntheit** Ihres Unternehmens in der Zielgruppe
- **Mehr Angebote** landen bei Ihren Zielkunden
- Langfristige **Umsatzsteigerungen** für Ihr Unternehmen
- **Sicherung** der Zukunft Ihres Unternehmens