

A hand holding a white cup with three blue darts in it, set against a blurred background of a person in a white shirt.

WEBINAR IM BÜROMÖBEL FACHHANDEL
Business Case Best Practice

ÜBER DEN KUNDEN

JUST-IN-TIME FERTIGUNG IM TRADITIONSHAUS

Der Kunde ist international führender Anbieter für die Gestaltung und Einrichtung von Büro- und Arbeitswelten. Er definiert das Büro als Lebensraum und setzt dies mit seinen Konzepten, Produkten und Dienstleistungen um.

Die prozessoptimierte Abstimmung des Vertriebsnetzes mit der Produktion gilt derzeit als die effizienteste Verbindung zwischen Kunden und Hersteller.

Insgesamt ein integriertes Fertigungs- und Vertriebssystem, das sich an Markt- und Kundenanforderungen flexibel anpassen lässt.

- Produktionsfläche 42.000 m²
- Just-In-Time Fertigung im Kundentakt
- One Piece Flow
- Produktion/Menge ca. 30-35 LKW-Container pro Tag
- ca. 600.000 Einzelmöbel pro Jahr
- ca. 35.000 Laufmeter Wand pro Jahr

DIE AUSGANGSLAGE

NEUKUNDENAKQUISE SOWIE KUNDENAUSBAU UND -RÜCKGEWINNUNG

Der Kunde wählte als Pilotkampagne ein Projekt zur Kundenrückgewinnung bzw. zum Upselling bei Bestandskunden. Dazu wurden in der Kundendatenbank Kundendaten selektiert, die in der Vergangenheit bereits gekauft hatten, aber seit einiger Zeit inaktiv waren.

Die Kundendaten wurden zusätzlich noch mit neuen passenden Ansprechpartnern ergänzt, um einen breiteren Ansatz in den Unternehmen zu erlangen. Insgesamt wurden so 600 Datensätze selektiert, denen Angebote für neue Büromöbel, vor allem Bürostühle, über eMailings unterbreitet werden sollten.

In später folgenden Kampagnen wurden gezielt Neukunden in Zielbranchen angesprochen. Hierzu wurden Webinare zu den Themen „Kostenreduktion durch effizientes Flächenmanagement im Büro“ und „Effektivitätssteigerung durch intelligente Raumgestaltung“ durchgeführt.

DAS WEBINAR IST EINE DER KERN-KAMPAGNEN

ERMÖGLICHT EINE BREITE REGELMÄßIGE ANSPRACHE OHNE HOHE KOSTEN

Webinar – Web-Seminar und Webcast

- Ein Webinar oder Web-Seminar ist ein Seminar, das über das World Wide Web gehalten wird. Der Neologismus Webinar ist ein Kofferwort aus den Wörtern Web (von World Wide Web) und Seminar, sowie seit 2003 beim Deutschen Patent- und Markenamt als Wortmarke eingetragen.
- Im Unterschied zum Webcast auf Abruf, bei dem die Information nur in einer Richtung übertragen wird, ist ein Webinar interaktiv ausgelegt und ermöglicht beidseitige Kommunikation zwischen Vortragendem und Teilnehmern.



BEISPIEL

AUSWERTUNG EINER WEBINAR KAMPAGNE

Eine Webinar Kampagne kann mit eigenen und gemieteten Adressen parallel entwickelt werden - Nach dem Webinar läuft Tele Sales

	Adressbroker	Installed Base Adressen
Anzahl	23.882	5.231
Bounces	5	224
Öffnungen	3181 (13,32%)	862 (17,22%)
Klicks	150 (4,72%)	126 (14,62%)
Anmeldungen	54 (0,23%)	52 (0,99%)
Teilnehmer	18	26
Teilnehmer mit Potenzial		42
Wiedervorlagen		16
Vertriebstermine		8
Angebote		vertraulich
Aufträge		vertraulich
Projektinfos	4A Lead (250TEUR), 7B leads (100TEUR), 2C Leads (50TEUR), 0D Leads (5TEUR) Angaben geschätzt Insgesamt 10 Stück für 2014, 3 für 2015	
Telemarketing Einsatz		Ja intern
Offen zu Akquirieren		14 Teilnehmer, 32 nicht Teilnehmer

BUSINESS CASE BEST PRACTICE

AUCH DIE INSTALLIERTE BASIS MUSS KONSEQUENT IN DIE KAMPAGNEN EINGEBAUT WERDEN

Anschreiben: Pilotkampagne „Produkt-E-Mailing – Einzelprodukt mit Sonderpreis“

TOP EXKLUSIV ANGEBOT

Sehr geehrte Damen und Herren,

für unsere Wilkhahn Kunden bieten wir den WILKHAHN ON Drehstuhl zum TOP SONDERPREIS und sofort lieferbar an.

UNSER ANGEBOT EXKLUSIV FÜR SIE:

Wilkhahn ON Drehstuhl
ab Stückzahl 1 559,- € inklusive Lieferung zzgl. MwSt.
ab Stückzahl 20 519,- € inklusive Lieferung zzgl. MwSt.

Ausführung in schwarz mit mittelhoher Rückenlehne und Sitztiefenverlängerung. Rücken- und Sitzbezug in 35 Fiberflex schwarz. Gestell, Schwenkarm und Fußkreuz in Aluminium poliert, 3-D Armaufgabe, Rollen für Teppichböden (UVP 847,- €). Angebot ist gültig bis Dezember 2013 und solange der Vorrat reicht!

Machen Sie Ihr Büro winterfit und bringen Sie Ihre Office Performance in Schwung! Für ein unverbindliches Angebot senden Sie eine kurze Info per E-Mail an www.buero.com oder rufen Sie uns an unter +49 30 88888 8888.

Viele Grüße
Ihr Büro Team

Der Aktionspreis gilt nur für das angegebene Modell. Eine Übertragung auf andere Modelle oder Ausführungen ist nicht möglich.

Büro GmbH
www.buero.com



büro SPECIAL OFFER

MEHR ALS SITZEN



TOP EXKLUSIV ANGEBOT

Sehr geehrte Damen und Herren,

für unsere Wilkhahn Kunden bieten wir den WILKHAHN ON Drehstuhl zum TOP SONDERPREIS und sofort lieferbar an.

UNSER ANGEBOT EXKLUSIV FÜR SIE:

Wilkhahn ON Drehstuhl
ab Stückzahl 1 559,- € inklusive Lieferung zzgl. MwSt.
ab Stückzahl 20 519,- € inklusive Lieferung zzgl. MwSt.

Ausführung in schwarz mit mittelhoher Rückenlehne und Sitztiefenverlängerung. Rücken- und Sitzbezug in 35 Fiberflex schwarz. Gestell, Schwenkarm und Fußkreuz in Aluminium poliert, 3-D Armaufgabe, Rollen für Teppichböden (UVP 847,- €). Angebot ist gültig bis Dezember 2013 und solange der Vorrat reicht!

Machen Sie Ihr Büro winterfit und bringen Sie Ihre Office Performance in Schwung! Für ein unverbindliches Angebot senden Sie eine kurze Info per E-Mail an www.buero.com oder rufen Sie uns an unter +49 30 88888 8888.

Viele Grüße
Ihr Büro Team

Der Aktionspreis gilt nur für das angegebene Modell. Eine Übertragung auf andere Modelle oder Ausführungen ist nicht möglich.

Büro GmbH
www.buero.com



AUSWERTUNG

PILOTKAMPAGNE, PRODUKT-E-MAILING – EINZELPRODUKT MIT SONDERPREIS



Von 600 angeschriebenen ON-Käufern öffneten 180 das Angebot. Es fanden 4 Vertriebstermine statt, 140 Stühle wurden verkauft (70 T€).

Produkt Emailing ON	Auswertung
Anzahl	594
Bounces	14 (2,4%)
Öffnungen	180 (31%)
Klicks	34 (5,9%)
Leads	0 A Leads (250 TEUR), 2B Leads (100 TEUR), 3C Leads (50 TEUR), 2D Leads (5 TEUR) Insgesamt 7 Stück für 2014 geschätzt
Vertriebstermine	4
Angebote	12 Wilkhahn Graph Stühle, ca 21 000 EUR
Aufträge	140 ON verkaufte Stühle, ca. 70 000 EUR
Telemarketing Einsatz	Ja intern, 1 Arbeitswoche

WIR FREUEN UNS AUF SIE



iq digital media marketing gmbh |
Toulouser Allee 27 | 40211 Düsseldorf | Telefon
0211 887-2625 | Telefax 0211 887-972656 |
info@iqdigital.de | Web www.iqdigital.de

Technischer Service | Telefon 0211 887-2649 |
banner@iqdigital.de

Nielsen 1, 2, 3a, 3b, 5-7

Sandra Hanel

Sales Manager Lead Generation (extern)

Phone +49 (0)211 887-2688
Fax +49 (0)211 887-97 2688
E-Mail Sandra.Hanel@extern.iqdigital.de

Nielsen 4

Nils Kowalczek

Head of Sales Lead Generation (extern)

Phone +49 (0)211 887-2687
Fax +49 (0)211 887-972687
E-Mail Nils.Kowalczek@extern.iqdigital.de