

A hand in a white shirt is holding a black dartboard with three blue darts. The background is a blurred white shirt.

AUS DER IT-INDUSTRIE

BUSINESS CASE BEST PRACTICE

Kurzprofil des Herstellers

- Im Jahr 2001 gegründet, Firmensitz in München, ca. 35 Mitarbeiter
- Namhafte Kunden: VAG, Robert Bosch GmbH, ZEIT ONLINE GmbH
- Produkt: Lösungen für das effiziente Suchen, Finden, Analysieren von Informationen unter Berücksichtigung aller Datenquellen eines Unternehmens, optimale Rechercheergebnisse
- Dienstleistung: Bedarfsanalyse, Beratung, Konzeption und Umsetzung sowie Unterstützung im laufenden Betrieb

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

AUSGANGSPUNKT & HERAUSFORDERUNG

Die Ausgangssituation des IT-Herstellers ist eine heterogene Adressstruktur, die Herausforderung liegt darin diese zu homogenisieren.

Ausgangssituation

- Sehr schnell gewachsen
- Heterogene Adressstruktur in der Datenbank
- Keine Strategie zur Adresspflege

Herausforderung:

- Homogenisierung des Adressstamms
- Automatisierung der Vertriebsprozesse
- Automatisierung der Akquise

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

VORGEHENSWEISE

Dazu wird die Qualität und das Potenzial der Bestandskundendatenbank analysiert, es folgen Telemarketing, E-Marketing sowie Webcasts.

Vorgehensweise

- Analyse der Adressqualität der Bestandskundendatenbank
 - Füllgradanalyse
 - Abgleich mit der externen Datenbank: Abgleich-Quote, Dubletten-Quote und Erloschen-Quote
- Analyse des Potentials der Bestandskundendatenbank
 - Whitespotanalyse der definierten Zielgruppe
- Telemarketing und E-Marketing
- Webcasts

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

ERGEBNISSE DER ANALYSE DER ADRESSQUALITÄT [AUSZUG]

Die Adressqualität wird anhand des Füllgrads der bestehenden Datenbank und des Abgleichs mit der externen Datenbank bestimmt.

Firmendaten:

- DB-Abgleich-Quote gesamt: 72,98 %
- Dubletten-Quote gesamt: 45,3 %
- Erloschen-Quote gesamt: 3,7 %

Personendaten:

- DB-Abgleich-Quote gesamt: 38,62 %
- Dubletten-Quote gesamt: 0,07 %
- Ausgeschlossen-Quote gesamt: 11,7 %

Feldname	Anzahl Werte gefüllt	Anzahl versch. Werte	Füllung in %		Bewertung Füllgrad
ID	6.496	6.496	100,0%	↑	sehr gut
Account	6.496	3.162	100,0%	↑	sehr gut
Account Relationen	0	0	0,0%		keine Wertung
Tochter von Account	0	0	0,0%		keine Wertung
Firma	6.496	3.162	100,0%	↑	sehr gut
Straße	6.272	3.339	96,6%	↔	sehr stark verbesserungsfähig
PLZ	6.312	1.858	97,2%	→	verbesserungsfähig
Ort	6.432	1.097	99,0%	↑	sehr gut
Country	6.438	41	99,1%	↑	sehr gut
Telefon Zentrale	5.156	2.196	79,4%	→	verbesserungsfähig
Website	5.496	2.603	84,6%	↔	gut
Anzahl Mitarbeiter total	0	0	0,0%	↓	ungenügend
Branche ALT	5.947	54	91,5%	↔	gut
Branche	6.042	17	93,0%	↔	gut
Anrede	6.332	6	97,5%	↔	gut
Titel	593	115	9,1%		keine Wertung
Ansprechpartner Vorname	5.653	1.085	87,0%	↑	sehr gut
Ansprechpartner Name	6.346	4.869	97,7%	↔	stark verbesserungsfähig
Jobrolle (Freitext)	0	0	0,0%	↓	ungenügend
Abteilung	0	0	0,0%	↓	ungenügend
Jobtitel/Funktion	0	0	0,0%	↓	ungenügend
berichtet an:	0	0	0,0%		irrelevant
Funktion Buying Center	0	0	0,0%		irrelevant
Telefon geschäftlich	4.917	4.792	75,7%		keine Wertung
Mobiltelefon	1.324	1.312	20,4%		keine Wertung
E-Mail	5.541	5.513	85,3%	↑	sehr gut

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

ERGEBNISSE DER POTENZIALANALYSE [AUSZUG]

Bei einem Gesamtpotenzial von 130T Adressen hat der Hersteller einen Bestand von 4,5T Adressen und somit ein Whitespot-Potenzial von 96%.

Kriterium	Anzahl Datensätze (Whitespot)	Anzahl Datensätze (Bestand)	Anzahl Adressen (Gesamtpotenzial)	Marktabdeckung Bestand an Gesamtpotenzial in %	Whitespot-Potenzial in %
neue Firmen	46.929	3.452	50.381	7%	93%
neue Personen in neuen Firmen	158.967	0	158.967	0%	100%
neue Personen in vorhandenen Firmen	16.346	6.135	22.481	27%	73%
Emailadressen gesamt	124.408	4.451	129.949	4%	96%

MA_Cluster	Anzahl Adressen (Whitespot)	Anzahl Adressen (Bestand)	Anzahl Adressen (Gesamtpotenzial)	Anteil Abdeckung Bestand an Gesamtpotenzial in %	Whitespot-Potenzial in %
(CL01<5)	0	527	527	100%	0%
(CL02 5-10)	0	26	26	100%	0%
(CL03 10-50)	0	195	195	100%	0%
(CL04 50-100)	10.272	194	10.466	2%	98%
(CL05 100-250)	22.460	274	22.734	1%	99%
(CL06 250-500)	7.654	319	7.973	4%	96%
(CL07 500-1000)	3.409	270	3.679	7%	93%
(CL08 1000-2500)	1.936	248	2.184	11%	89%
(CL03 2500-5000)	622	124	746	17%	83%
(CL03 >5000)	576	163	739	22%	78%
Gesamt	46.929	2.340	49.269	5%	95%

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

ERGEBNISSE DER VORHER-/NACHHER-ANALYSE DER DATENBANK [AUSZUG]



Im Rahmen des Projektes konnte die Qualität und die Quantität der Kundendatenbank signifikant gesteigert werden.

Veränderungen der Hersteller-DB

	Ende 2012	bereinigt	in %	sauber	angereichert	in %	heute
Firmen	3452	137	4%	3315	1395	42%	4710
Personen	6135	1131	18%	5004	3132	63%	8136

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

FINALES REPORTING ZU TELEMARKETING UND E-MARKETING [AUSZUG]



Das Telemarketing ergab 46 Leads, 25 Terminwünsche und 736 Opt-Ins, das E-Marketing ergab 580 Leads, 122 Terminwünsche und schließlich 55 Angebote.

Tele-Marketing

Beendete Projekte	12
Laufende Projekte	0
Beteiligte unique Personen	6768
Beteiligte unique Firmen	3722
A-Leads	22
B-Leads	4
C-Leads	4
D-Leads	16
Terminwünsche	25
OptIns (Telefon)	205
OptIns (Email)	386
OptIns (Post)	145

E-Marketing

	insgesamt	Hersteller	Mbmedien
Anzahl Emails	1.033.753	135.700	898.053
Öffnungen	243.336	36.983	206.353
unique Öffner	30.602	4.490	26.112
Klicks	7.171	1.905	5.266
unique Klicker	3.485	983	2.502
Registrierungen	911	275	554
unique Registrierungen	692	173	441
Öffnungsrate (non unique)		27,25%	22,98%
Klickrate (non unique)		1,40%	0,59%
Leads	580	168	412
Vertriebstermine	122	40	82
Angebote	70	27	43
Aufträge	55	23	32

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

FINALES REPORTING ZU WEBCASTS, FORMULARE, UMFRAGE, ETC. [AUSZUG]



Über Webcasts, Online-Formulare und Umfragen wurden weitere Registrierungen erzielt, die in die EMarketing-Kampagnen eingeflossen sind.

Webcasts, Download-Center, Datacom Research

19.02.2014

Datum	Event-Name	Event-Art	Event-ID	Registrants	Participants	NoShow
17.04. - 31.01.	Info-on-Demand Registrierungen	Dokument-Downloadserver	3435	328		
12.11.2013	Download ES	Download	3803	7		
01.01.2012	Webcast Feedbackformular	Kontaktformular	3296	7		
01.01.2012	Webseite kontakt	Kontaktformular	3419	42		
01.01.2012	Webseite newsletter-anmeldung	Kontaktformular	3420	32		
01.01.2012	Webseite form-serviceanfrage	Kontaktformular	3428	2		
01.01.2012	Webseite kontakt EN	Kontaktformular	3605	3		
01.01.2012	Webseite partner EN	Kontaktformular	3607	1		
01.01.2012	Webcast Kontakt	Kontaktformular	3736	3		
05.03.2013	CEBIT 5. bis 9. März in Hannover (Halle 3 / D34/1)	Messe	3449	2		
12.12.2012	ES mit Hersteller	Webcast	3268	73	44	39,73%
18.12.2012	Der T-Service und sein Nutzen	Webcast	3295	61	38	37,70%
23.01.2013	Medien & Verlagsbranche im Wandel	Webcast	3408	22	14	36,36%
26.02.2013	Anbinden von komplexen Datensystemen	Webcast	3431	68	46	32,35%
28.03.2013	Automatische Verschlagwortung - Fragen und Antworten	Webcast	3485	81	53	34,57%
16.05.2013	Projektspezifische Herausforderungen bei ES-Projekten	Webcast	3587	36	26	27,78%
23.07.2013	Webcast: Vorteile einer automatischen Textklassifikation	Webcast	3680	40	21	47,50%
24.09.2013	Webcast: Einsatzszenarien und über die Vielseitigkeit einer solchen Lösung	Webcast	3743	29	15	48,28%
12.11.2013	Webcast: Kennen Sie die Vorteile?	Webcast	3802	40	21	47,50%
17.12.2013	Webcast: Welche neuen Anforderungen haben Anwender heute an eine ES	Webcast	3854	34	23	32,35%
03.04. - 29.04.	Datacom Research - Umfrage				150	
Summe				911	451	

BUSINESS CASE BEST PRACTICE AUS DER IT-INDUSTRIE

PROJEKTZUSAMMENFASSUNG

- Laufzeit: 13 Monate
- Budget: ca. 140.000 €
- Normalisierung, Aktualisierung und Anreicherung der Bestandskundendatenbank
- 6.500 Adressen top gepflegt
- 156 Stunden Telemarketing im Monat
- E-Marketing (Template-Erstellung, Versendung, Reporting)
- Ein Webcast im Monat
- Adressmiete im „White Spot“ von 32.000 Personendatensätzen

- Adressstamm um 1395 Firmen- und 3132 Personendatensätze erweitert
- 626 Leads generiert
- 147 Vertriebsstermine generiert
- 88 Angebote platziert (Volumen im Schnitt: 6.226 €)
- 68 Aufträge verbucht

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 Kowalczyk

Head of Sales Lead Generation (extern)

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