



Success Story

Datalizard AG konnte dank MarketingPoint AG schon zahlreiche neue Kunden gewinnen



Philipp Künsch
Geschäftsführer

"Seit 4 Jahren vertrauen wir auf die Dienstleistungen von MarketingPoint in der Neukunden-Akquise und sind mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden."

Der Kunde

Datalizard unterstützt IT-Abteilungen bei Transformationsaufgaben in den Bereichen: Master Data Management, Business Process Management, Enterprise Application Integration und Software Entwicklung.

Dies ermöglichen wir ohne weitgehende Programmierung, mit der von uns geschaffenen grafischen Software Entwicklungsmethodik, welche Design, Implementierung und Dokumentation in sich kapselt sowie leichter und schneller erlernbar ist als herkömmliche Programmierung.

Die Ausgangslage

Künsch: "Die Cloud-Lösung planyourbusiness unterstützt unsere Kunden zielgerichtet bei Ihrer Unternehmensplanung – einfach, effizient und sicher. Vor 4 Jahren hatten wir keine personellen Ressourcen, um dieses neue Produkt zu bewerben und neue Kunden zu finden. Zum damaligen Zeitpunkt wurden wir glücklicherweise durch MarketingPoint kontaktiert."



Philipp Künsch
Geschäftsführer

"Seit 4 Jahren vertrauen wir auf die Dienstleistungen von MarketingPoint in der Neukunden-Akquise und sind mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden."

Warum MarketingPoint?

Künsch: "Als Geschäftsführer werde ich sehr viel telefonisch kontaktiert. Normalerweise sind solche Akquisitionstelefonate bei mir von kurzer Dauer. MarketingPoint hat es aber geschafft, mich auf eine professionelle und sympathische Art und Weise „gwundrig“ zu machen. Nachdem das persönliche Treffen mit Raymond Kuriger mich in meinem positiven Gefühl nochmals bestärkt hat, haben wir nach kurzer Zeit unsere Zusammenarbeit begonnen."

Die Lösung

Künsch: "Für mich ist klar, Kundenakquise ist keine kurzfristige Angelegenheit. Deshalb habe ich mich auch für die „Permanente Leadgeneration“ entschieden. Hier bleibt MarketingPoint so lange am Kunden dran, bis es konkret wird und ich unsere Firma Online oder Vorort präsentieren kann."

Die Umsetzung

Künsch: "Vor 4 Jahren starteten wir die Zusammenarbeit und die Mitarbeiter von MarketingPoint haben unsere Thematik sehr schnell verstanden. Seither liefern sie uns regelmässig gute Leads. Da die Mitarbeiter von MarketingPoint im Fixlohn (und nicht auf Provision) angestellt sind, werden dem Kunden keine Termine „aufgedrückt“. Ich möchte nämlich in keiner Weise Hardcore-Sellers beauftragen, die mit meinem Firmennamen mögliche Kunden zu etwas nötigen, was Sie gar nicht haben wollen."

Das Fazit

Künsch:

- *"Als Geschäftsführer habe ich praktisch keine Zeit für die telefonische Akquise, deshalb bin ich sehr froh, dass ich mit MarketingPoint einen zuverlässigen und kompetenten Partner an meiner Seite habe, welcher unsere Pipeline laufend füllt."*
- *"Nebst meiner Geschäftsführungs-Funktion kann ich so Neukunden-Termine effizient wahrnehmen."*
- *"Kontinuität in der Neukunden-Akquise ist für mich der Schlüssel zum Erfolg."*
- *"Die Neukundenakquise haben wir immer wieder um ein weiteres Jahr verlängert und ich freue mich auf eine weitere, erfolgreiche Zusammenarbeit mit MarketingPoint."*