

# Success Story

Fidevision AG konnte dank  
MarketingPoint AG schon  
diverse Projekte realisieren.



**Jürg Semadeni**  
Leiter Marketing  
und Verkauf

"Seit 2013 liefert uns  
MarketingPoint das  
enorm wichtige  
Grundrauschen für  
unsere Neukunden-  
Akquise."

## Der Kunde

Die Firma fidevision existiert seit 1998 und ist inhabergeführt. fidevision ist ein typischer IT Dienstleister mit Fokus auf die ERP Software ABACUS. Ihr Credo ist, die Standardsoftware ABACUS so für den Kunden einzusetzen, dass sie ihm den grösstmöglichen Nutzen bringt.

Die fidevision ist einer von 12 ABACUS-Softwarepartnern mit Goldstatus. Das Team besteht aus rund einem Dutzend engagierter und kompetenter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ihr ganzes Know-how in den Dienst der Kunden stellen.

## Die Ausgangslage

Semadeni: "Vor der Zusammenarbeit mit MarketingPoint AG haben wir weitgehend selber akquiriert. Oft fehlte aber die Zeit oder andere Arbeiten standen im Vordergrund. Wenn die Auftragslage zudem gut war, rückte die Akquise wieder in den Hintergrund – was sich später dann wieder rächte."

"Also testeten wir verschiedene Telemarketing-Agenturen. Der Erfolg entsprach jedoch nicht unseren Erwartungen. Wir suchten weitere Alternativen mit dem Ziel, durch Neukunden-Akquise den Verkaufstrichter laufend gefüllt zu halten, also eine Art Grundrauschen zu haben."



**Jürg Semadeni**  
**Leiter Marketing**  
**und Verkauf**

"Seit 2013 liefert uns MarketingPoint das enorm wichtige Grundrauschen für unsere Neukunden-Akquise."

## Warum MarketingPoint?

Semadeni: *"Beim damaligen Entscheid hatten wir einen sehr guten Eindruck von der Firma MarketingPoint, welche seriös arbeitet und vor allem eine professionelle und sympathische Gesprächskultur pflegt. Uns war es wichtig, dass keine aufdringlichen Telefongespräche stattfinden, da MarketingPoint im Namen von fidevision telefoniert. Die Kaltakquise ist der erste Kontakt zum Kunden und dieser Kontakt soll dem Kunden in guter Erinnerung bleiben."*

## Die Lösung

Semadeni: *"Eine permanent gute Auftragslage zu haben ist sicher das Ziel jeder Unternehmung. Uns war und ist wichtig, im Markt draussen immer dieses Grundrauschen in der Akquise zu haben. Mit der permanenten Leadgeneration haben wir nun ein Modell ausgewählt, welches unsere Bedürfnisse perfekt abdeckt. Bei den Kosten gibt es keine Überraschungen, da MarketingPoint zu Fixpreisen abrechnet, somit können wir diese sehr gut budgetieren."*

## Die Umsetzung

Semadeni: *"Im Jahr 2013 begannen wir die Zusammenarbeit. Gestartet wurde mit einem Konzept-Meeting, in welchem alle Eckpunkte besprochen und der gesamte Leitfaden erarbeitet wurde. Danach wurden die Agenten in einem persönlichen Meeting von uns geschult und einige Tage darauf startete die Akquise."*

*"Seither erhalten wir allabendlich die Termine und Leads und durch die informativen Reports wissen wir jederzeit, was der aktuelle Stand bei den zu akquirierenden Firmen ist. Gelegentlich führen wir auch Events durch - das Nachfassen der Einladungen kann äusserst flexibel und unkompliziert in die bestehende Kampagne integriert werden."*

## Das Fazit

Semadeni:

- *"Jeder Franken, den wir ins Marketing investieren, muss uns die Gewissheit geben, dass er gut angelegt ist - also ökonomisch betrachtet, sollte er um ein Vielfaches zurückkommen."*
- *"Wir konnten seit der Zusammenarbeit mit MarketingPoint viele erfolgsversprechende Gespräche mit potenziellen Kunden führen, spezifische Offerten unterbreiten und schon diverse Projekte realisieren."*
- *"Unsere Pipeline ist langfristig gefüllt und das von uns angestrebte Grundrauschen haben wir erreicht."*
- *"Wir haben es nie bereut, dass wir uns damals für MarketingPoint entschieden haben."*