

CASE STUDY | MONOBLOC

Wie die Design Agentur MONOBLOC mit LeadLab noch in der Testphase einen Websitebesucher zum Kunden macht

AUSGANGSLAGE

Ein Kunde der Agentur MONOBLOC hatte LeadLab als Tool zur Leadgenerierung empfohlen.

Mitte 2018 startete MONOBLOC die kostenlose Testphase. Noch innerhalb der ersten 30 Tage sollte sich der Einsatz des Tools auszahlen.

HERAUSFORDERUNG



Bedürfnisse der Besucher verstehen



User Experience steigern

Zum Einen möchte die Design Agentur verschiedene Zielgruppen wie Kunden oder Interessenten aus verschiedenen Branchen noch besser verstehen.

Zum Anderen empfiehlt MONOBLOC auch seinen Kunden LeadLab als Softwarelösung zur Leadgenerierung. Daher ist es wichtig, dass LeadLab die angebotenen Leistungen von MONOBLOC ergänzen kann und die Software auch Kunden einen Mehrwert bietet.

ERZIELTE ERFOLGE

Usability

der Website verbessert

Upselling

bei bestehenden Kunden erfolgreich genutzt

Neukunden

gewonnen, die vorher unbekannt waren

Content

optimal auf Zielgruppen ausgerichtet

DAS UNTERNEHMEN

MONOBLOC Gesellschaft für Kommunikationsdesign mbH

Kundensegment: B2B

Mitarbeiter: 6

Kunde seit: 2018

Im Gespräch: Frank Deutschmann, Geschäftsführer

Die MONOBLOC Gesellschaft für Kommunikationsdesign mbH ist eine Agentur für Markenbildung & Markenworkshops, Corporate Design, Corporate Identity und Webdesign für mittelständische Unternehmen.

Als Design Agentur ist das sechsköpfige Team aus Heidelberg in unterschiedliche Branchen tätig.

UMSETZUNG

Leadqualifizierung für Sales

Das Management erhält einen täglichen Report, der durch voreingestellte Filter potentielle Interessenten aufzeigt. Anhand der Meilensteine sind Schlüssel-Seiten schnell erkennbar.

Ein kurzer Blick auf die Website des Unternehmens gibt schließlich schnell Aufschluss darüber, wie MONOBLOC unterstützen kann.

Da die Nachfrage bei der Design Agentur hoch und die Kapazitäten begrenzt sind, wird selten aktiv akquiriert. Wenn ein Interessent anfragt, ist man jedoch bestens auf die Anforderungen des Unternehmens vorbereitet.

ERZIELTE ERFOLGE

Bereits in der Testphase wurde ein Neukunde gewonnen

Schon während der 30-tägigen Testphase wurde MONOBLOC auf einen Interessenten aufmerksam, der längere Zeit die Website besuchte. Also befasste man sich mit dem Unternehmen und den Bedürfnissen näher.

Als der Interessent kurz darauf dann in Kontakt trat, konnte man individuell beraten. Aus dem Interessenten wurde der erste von vielen weiteren Kunden, die mit Hilfe von LeadLab gewonnen werden konnten.

Upselling-Potentiale und gesteigerte Kundenzufriedenheit

Auch bei den Bestandskunden liefert LeadLab einen großen Mehrwert. Die Besuchsauswertung gibt Aufschluss über Bedarfe und Upselling-Potentiale. Zusätzlich konnte die allgemeine Kundenzufriedenheit messbar gesteigert werden.

Aufschlussreiche Erkenntnisse für Website-Relaunch

Anhand der Kennzahlen wie Klickpfade, besuchte Seiten, Absprungraten oder Verweildauer lässt sich ablesen, welche Inhalte unterschiedliche Zielgruppen interessieren. Mit gängigen Analysetools waren diese Erkenntnisse vorher unbekannt.

So wollten Interessenten mehr über die Leistungen der Agentur anhand von konkreten Fallbeispielen erfahren. Bestehende Kunden interessierten sich oft für das Team hinter MONOBLOC. Mit passenden Inhalten und Bildmaterial wurde der Content optimiert.

Erfolge mit LeadLab sind Anlass für Weiterempfehlung

Durch die guten Erfahrungen mit der Software bietet MONOBLOC, wann immer passend, LeadLab auch seinen Kunden an. Mit den eigenen Erfahrungen kann das Team die Kunden bei der Leadgenerierung ideal unterstützen.

"LeadLab ist ein großer Schatz, den wir unseren Kunden gerne weitergeben, damit diese wiederum ihrem Vertrieb aktiv und professionell zuarbeiten können"



Frank Deutschmann
Geschäftsführer



WARUM LEADLAB?

LeadLab überzeugte durch:

- ✓ Kostenlose Testphase mit Sofort-Erfolg
- ✓ Alle wichtigen Daten in übersichtlichen Reports
- ✓ Zuordnung der Klicks zu den Besuchern möglich
- ✓ Feste Ansprechpartner und schneller Support
- ✓ Erfüllung hoher Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit