

CASE STUDY | PRINTVISION

Wie printvision mit Hilfe von LeadLab die eigene Webseite auf Zielgruppen zuschneidet und Umsatz steigert.



printvision

AUSGANGSLAGE

Die printvision AG suchte nach einer einfachen Möglichkeit die Neukundenakquise zu steigern und die Webseite als zentrales Medium zur Kundenakquise und Bestandskundenbetreuung zu verbessern.

Als das Münchner Unternehmen auf WiredMinds stieß, war man schnell von der hohen Datenqualität und der persönlichen Betreuung begeistert.

HERAUSFORDERUNG

 **Optimierte
Webseiteninhalte**  **Steigerung des
Umsatzes**

Mit LeadLab sollen neue Leads für die Salespipeline erkannt und weiterentwickelt werden.

Anhand der Erkenntnisse möchte das Marketing den Content auf die verschiedenen Zielgruppen wie Kunden, Interessenten oder Partner zuschneiden.

ERZIELTE ERFOLGE

Content

optimal auf Zielgruppen ausgerichtet

Usability

der Website verbessert

Neukunden

gewonnen, die vorher unbekannt waren

DAS UNTERNEHMEN

printvision AG

Kundensegment: B2B

Mitarbeiter: 70

Kunde seit: 2018

Im Gespräch: Martin Steyer

Vorstandsvorsitzender

Die printvision AG gehört zu den bedeutendsten unabhängigen Anbietern von Druck-/Kopier- und Dokumentenmanagementlösungen in Bayern. Mit 25-jähriger Erfahrung liefert das Unternehmen seinen Kunden ausgereifte und fundierte Beratung und implementiert individuelle Lösungen aus Hard- und Software, die sich nahtlos in die bestehende IT-Netzwerkstruktur einfügen. Printvision arbeitet eng mit marktführenden Partnern wie Kyocera, Canon, HP, Lexmark, Epson und accantum zusammen, die für ausgereifte und hochwertige Hard- und Software-Lösungen stehen.

UMSETZUNG IM VERTRIEB

Interessenten, welche die Webseite erstmalig besuchen, werden durch den Vertrieb markiert und dann wöchentlich in einem automatisierten Report direkt an den Telesales weitergegeben.

War der telefonische Kontakt erfolgreich, wird der Lead dem Vertrieb zur Weiterbearbeitung gesendet.

Auf diese Weise konnten im letzten Jahr einige Neukunden gewonnen und auch der Umsatz von Bestandskunden gesteigert werden.

Mit der mobile App unterwegs erfolgreich



Mit der kostenfreien mobile App bekommt der Vertrieb alle LeadLab Informationen sofort auf das Smartphone oder Tablet. Vor allem Vertriebsmitarbeitern im Außendienst ermöglicht dies den unkomplizierten Zugriff und das Arbeiten von unterwegs.

"Mehr Aktualität geht nicht: So können frühzeitig neue Kaufpotentiale entdeckt werden. Interessenten, Kunden, Partner und der Wettbewerb lassen sich so sehr einfach beobachten. Und der Vertrieb wird dadurch noch erfolgreicher."

– Martin Steyer, Vorstandsvorsitzender, printvision AG

UMSETZUNG IM MARKETING

Meilensteine zeigen Interessen und Kaufpotentiale auf

Durch den Einsatz von Meilensteinen können besuchte Seiten, die für die Auswertungen besonders wichtig sind, hervorgehoben werden. Besucht ein Firmenbesucher bspw. eine Produktseite, wird der Besuch automatisch mit einem entsprechenden Meilenstein versehen.

So kann auf einen Blick erkannt werden, welche Schlüsselinhalte der Firmenbesucher gesehen hat. Das Interesse an Produkten ist so einfach und schnell abzulesen.

Optimierter Webseitencontent mit LeadLab

Mit LeadLab konnte man leicht erkennen, dass Kunden gerne mehr über das printvision-Team erfahren möchten. Deshalb wurden Videos mit Mitarbeiterinterviews produziert.

Kunden besuchten auch wichtige Serviceseiten. Allerdings waren die Absprungraten hoch. Mittels der Heatmap und der Bewegungsdaten konnten zeitnah Schwachstellen identifiziert werden. Mit einigen Veränderungen in Content und Design wurden Absprungrate, Usability und Traffic mühelos verbessert.

"LeadLab bietet ungeahnte Chancen für die Neukundengewinnung. Das Tool ist im Vertrieb nicht wegzudenken."



Martin Steyer
Vorstandsvorsitzender



WARUM LEADLAB?

- ✓ **Verwertbare Leads für die Neukundengewinnung**
- ✓ **Mobile App ermöglicht dem Vertrieb jederzeit Zugriff**
- ✓ **Usability von LeadLab ist sehr intuitiv**
- ✓ **Hohe Datenqualität der Firmendaten**
- ✓ **Serverstandort in Deutschland**