



KUNDENGEWINNUNG IM DIGITALEN ZEITALTER

Wie Software-, E-Commerce- und Dienstleistungsunternehmen
qualifizierte Geschäftskunden mit digitaler Werbung gewinnen



In dieser Broschüre erfährst Du, wie Du im digitalen Zeitalter

- planbar neue Geschäftskunden gewinnst
- von digitaler Werbung profitierst
- nachhaltig Bestandskunden aufbaust

Zudem erfährst Du, wie Du durch psychologisches Fachwissen die Sprache Deiner Zielgruppe sprichst.



Moritz Krause
M. Sc., Geschäftsführer

Mit seinem Auge fürs Detail kümmert er sich um die Vertragsgestaltung und das Backoffice. Mit Moritz' zehnjähriger Erfahrung in der Organisation komplexer Systeme verfehlen wir keine Deadline.



Dennis Berse
M. Sc., Gründer

Der studierte Psychologe leitet das operative Geschäft und ist Dein Experte für die Skalierung Ihrer Software. Durch seine langjährige Erfahrung mit Werbung, in Kombination mit psychologischem Fachwissen, bringen wir Dein Unternehmen auf eine neue Ebene.

TYPISCHE HERAUSFORDERUNGEN, die Unternehmen bei der Kunden- gewinnung kennen ...

01 Unpassende Leads & unregelmäßige Neu- kundenanfragen

Unpassende Leads, wie zum Beispiel Interessenten aus der Business-to-Consumer-Branche, dürften Dir sicherlich bekannt vorkommen. Leads aus der falschen Zielgruppe sind ebenfalls nicht zielführend. So kann es vorkommen, dass Sie viele Webseitenbesucher, Anmeldungen oder Testnutzer haben und trotzdem kaum Neukundenanfragen erhalten.

02 Schwankender Umsatz & wenig Neukunden

Eine große Herausforderung von Unternehmen ist der schwankende Umsatz. Einer der Hauptursachen hierfür sind ausbleibende Abschlüsse von Neukunden. Eine weitere Ursache ist die fehlende Kundentreue. Dieser ist zwingend notwendig, um Bestandskunden zu halten, die für konstanten Umsatz verantwortlich sind.

03 Fehlende Transparenz

Bei der Skalierung von Unternehmen gibt es eine Vielzahl an Herausforderungen. Hierbei ist es zwingend notwendig, dass Du vollständige Transparenz erhältst, denn nur so kannst Du bestimmte Probleme bewältigen. Oft werden in der Neukundenakquise und im Marketing falsche Zahlen und Inhalte berichtet. Somit ist es nicht verwunderlich, die Ursache von Problemen zu erkennen und gezielte Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter
adrock-marketing.de



04 Ineffiziente Ressourcenplanung

Durch schlecht geplantes Werbebudget können unregelmäßige Neukundenanfragen entstehen. Die Folge ist, dass Deine Prozesse sich überlasten können. Beispielsweise entstehen Tage mit enormen Arbeitsaufkommen, die Überstunden erfordern und ebenso Tage, an denen Dein Vertrieb nicht produktiv sein kann.

05 Frustriertes Sales-Team

Schlecht genutztes Werbebudget verbrennt Geld und verschafft Dir nicht abschließbare Leads, mit denen sich auch noch Deine Vertriebsmitarbeiter abmühen müssen. Gleichzeitig wird für Dich die Gewinnung hochwertiger Leads teurer. Schlussendlich befasst sich Dein Vertrieb mit irrelevanten Leads, statt sich auf die vielversprechenden zu fokussieren.

DIE LÖSUNG

Digitale Werbung

Mit digitaler Werbung kannst Du Interessenten zielführend ansprechen. So trittst Du hier nur mit Entscheidern in Kontakt, die bereits einen brennenden Bedarf an Deiner Softwarelösung haben und nur auf der Suche nach einem Unternehmen wie Deines sind.





FALLBEISPIEL 01

Steigerung der Profitabilität durch Optimierung der digitalen Werbeanzeigen

VORHER

Ausgangssituation

Unser Kunde bietet Verwaltungssoftware für Dienstleistungsunternehmen an. Es handelt sich um eine Full-Service-Software, die es einer sehr spitzen B2B-Zielgruppe ermöglicht, den gesamten Tagesablauf wie beispielsweise Angebotserstellung, Rechnungslegung und Zeiterfassung zu optimieren.

Herausforderung

Für den Kunden war bereits klar, dass Google Ads ein gut funktionierender Kanal ist, allerdings stand die Steigerung der Profitabilität im Vordergrund. Nach unserem Audit fanden wir die folgenden Herausforderungen:

Geringe Klickrate: Mit 1,67 % war dieser sehr unterdurchschnittlich. Von 100 Werbeeinblendungen wurde nur 1 - 2 mal geklickt. Dies ist ein eindeutiger Hinweis darauf, dass Werbeanzeigen für irrelevante Suchen ausgespielt werden. Eine niedrige Klickrate führt zu einer Verschlechterung der Lead-Qualität und damit zu erhöhten Klickpreisen.

Fehlerhafte Zielgruppen-Targetierung: Aufgrund der falschen Targetierung konnten die Werbeanzeigen nicht relevant ausgespielt werden.

Eingeschränktes Suchvolumen: Das Suchvolumen war bei dem bestehenden Setup eingeschränkt, sodass das Wachstum von vornherein limitiert war.

Ziele

- Senkung der Kosten pro Neukundenanfrage
- Kontinuierliche Neukundenanfragen
- Steigerung der Neukunden

”

Besonders gut finden wir, dass AdRock Marketing proaktiv auf uns zukommt und wir den Kopf freihaben.“

NACHHER

Strategie

Die vorliegenden Daten machten es sehr deutlich, dass wir an der Relevanz der Werbeauspielung arbeiten müssen. Mit mehr Relevanz bekommen wir mehr hochwertige Nutzer auf die Webseite, steigern die Klickrate und können somit langfristig die Kosten pro Lead reduzieren und Areale identifizieren, die eine Skalierung ermöglichen.

Maßnahmen

Die aktuelle Account-Struktur erschwerte die Analyse und Skalierbarkeit. Daher entschieden wir uns, den gesamten Account neu zu strukturieren. Dies hat eine komplette Keyword-Recherche erfordert.

Die Keywords wurden in thematisch passende Anzeigengruppen sortiert, wodurch wir die Chance hatten, zielgerichtete Werbeanzeigen zu schreiben, die auf das Interesse des Nutzers zugeschnitten sind.

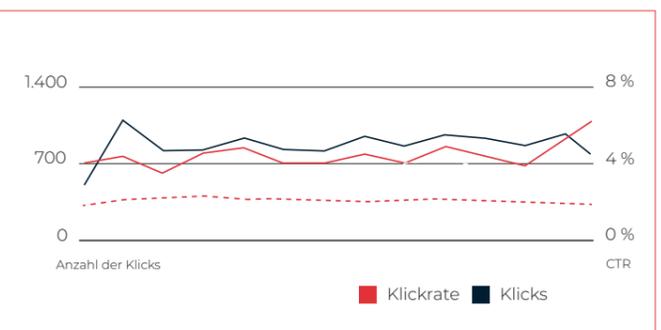
Durch die neue Keyword-Recherche haben wir viele Potenziale gefunden, die eine Skalierung des Accounts ermöglichen.



Ergebnis

Durch die Verdoppelung des Budgets und Anpassung der Werbestrategie konnte die Klickrate der Werbeanzeigen um mehr als 270 % gesteigert werden. Dies zeigt, dass die Relevanz der Werbeanzeigen für die Zielgruppe signifikant gestiegen ist und diese nun auch hochwertiger für den Vertrieb sind. Außerdem sind die Kosten pro Lead stark gesunken.

Kosten: + 102,79 %
 Klickrate: + 270,76 %
 Kosten pro Lead: - 28,19 %



Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de

”

*Psychologisch fundierte Prozesse
und Werbeanzeigen.“* - Dennis Berse M. Sc. -



WARUM ADROCK MARKETING

die Lösung ist ...

Willst Du dich weiterhin täglich mit den Herausforderungen auseinandersetzen ...
Oder willst Du systematisch durch Neukunden wachsen und so zur Nummer eins Deiner Branche werden?

AdRock Marketing

Als Full-Service Dienstleister speziell für Unternehmen in den Bereichen, Softwares, E-Commerce und Dienstleistungen sind wir Dein kompetenter Partner für die Kundengewinnung. Wir helfen Dir, mehr aus Deinem Unternehmen herauszuholen. Falls der Schuh mal drückt, wissen wir dank unserem Branchen-Know-how genau, welche Hebel in Bewegung gesetzt werden müssen, damit Deine Probleme bewältigt werden.

01 Hochwertige Leads & kontrollierbare Neu- kundenanfragen

Wir sprechen gezielt Deine Zielgruppe an, die bereits einen Bedarf an Deiner Lösung hat. Hierbei erzeugen wir mehrere Kontaktpunkte, sodass sich hochwertige Interessenten von selbst bei Dir melden. Durch das eingesetzte Werbebudget und die dadurch generierte Reichweite kannst Du selbst bestimmen, wie viele Neukundenanfragen Du erhalten möchtest.

02 Umsatz-Skalierung & planbare Neukunden

Interessenten mit Bedarf an Deinem Produkt und stetige Neukundenanfragen führen zu planbaren und neuen Geschäftskunden. Mit Neukunden kannst Du Deinen Umsatz skalieren und so Dein Unternehmen ausbauen. Mit digitaler Werbung kannst Du mit Deinen Kunden interagieren und in Erinnerung bleiben, sodass Du langfristig treue Kunden aufbauen.

03 100% Transparenz

Wir berichten Dir durchweg alle Ergebnisse, Zahlen und Daten Deiner Werbeaktivitäten. Dadurch erhältst Du vollständige Transparenz und weißt ganz genau, was Du für Dein Werbebudget bekommst. In regelmäßigen Strategiemeetings erfährst Du alle anstehenden Schritte, so hast Du einen konkreten Fahrplan.

04 Optimale Ressourcenplanung

Wir setzen Dein Werbebudget zielgerichtet ein, sodass Du Neukundenanfragen zur richtigen Zeit und Menge erhältst. Urlaubszeiten oder Ausfälle im Vertrieb kannst Du so mühelos meistern. Personal- und Kapitalressourcen werden in Zukunft optimal eingesetzt.

05 Hochmotiviertes Sales-Team

Du erhältst hochwertige Leads mit großem Bedarf an Deiner Lösung, die erfolgreich akquiriert werden können. Zudem kannst Du die Arbeitsbelastung Deiner Vertriebsabteilung ideal bestimmen. Schlussendlich optimierst Du die Produktivität und Dein Sales-Team wird hoch motiviert.



SO SKALIEREN WIR DEIN UNTERNEHMEN

in den Bereichen Software, E-Commerce und Dienstleistungen

Bei der Skalierung von Unternehmen arbeiten wir in 4 Phasen: Als Erstes sorgen wir dafür, dass sämtliche Kampagnen zur Neukundengewinnung profitabel werden. Das vorhandene Potenzial wird anschließend maximiert. Als Nächstes werden weitere Kanäle getestet, um weitere Absatzmöglichkeiten zu finden. Abschließend wird Bedarf in der Zielgruppe generiert, um möglichst viele Neukunden gewinnen zu können.

”

Erprobter Prozess zur planbaren Skalierung.“

- Dennis Berse M. Sc. -

Etablierung der Profitabilität

01

Hier stellen wir ein belastbares Fundament in den Werbekonten für alle zukünftigen Werbemaßnahmen auf. Anschließend werden gezielte Kampagnen erstellt, die nachweislich gewinnbringend laufen. Das ist der Ausgangspunkt der anstehenden Skalierung.

Maximierung des bestehenden Potenzials

02

Nach der Analyse der digitalen Werbemaßnahmen können wir Bereiche identifizieren, die weiteres Potenzial bieten und ebenfalls profitabel sind. Diese bauen wir sukzessiv aus, bis sämtliches Potenzial maximiert wurde. So können wir bereits das Fundament bestmöglich ausschöpfen und einen soliden Cashflow gewährleisten.

Testung weiterer Kanäle

03

Nachdem wir die bekanntesten Werbekanäle ausgereizt haben, ziehen wir neue Kanäle hinzu. Diese sind eher experimentell, können jedoch sehr erfolgversprechend bzw. gewinnbringend sein. Hier versuchen wir ebenfalls eine solide Basis zu etablieren, die wir ebenso ausbauen und optimieren.

Generierung von Bedarf

04

Nachdem wir unterschiedlichste Kanäle für die Werbestrategie nutzen und diese weitgehend optimiert und maximiert haben, setzen wir an einem weiteren Punkt an: Generierung von Bedarf. Hierbei gehen wir auf die Zielgruppe, die noch nicht konkret nach einer Problemlösung sucht. Bei dieser schaffen wir ein Problembewusstsein und ziehen diese anschließend in unseren Werbe-Funnel.

» 4 Phasen

FALLBEISPIEL 02

Etablierung und nachhaltiges Wachstum im Zielmarkt mit einer spezialisierten Nischenlösung

Ausgangssituation

Eine hoch spezialisierte Nischenlösung für Unternehmen und Universitäten hat eine Software verkauft, die dem aktuellen Branchen-Platzhirsch deutlich überlegen war. Allerdings gab es zu wenige Registrierungen für die kostenfreie Testversion, trotz regelmäßiger Messeauftritte und aktivem Cold Outreach des Vertriebs.

Herausforderung

Die Herausforderung lag in dem zielgerichteten Generieren von Aufmerksamkeit für die Zielgruppe. Der aktuelle Cold Outreach des Vertriebs sorgte für deutlich zu wenige Anmeldungen und Ergebnisse. Die Anrufe und Nachrichten auf Social-Media-Plattformen waren förmlich in den Wind gesprochen. Zusätzlich gab es bereits sehr stark etablierte Wettbewerber, die den Markt durch langwierige Vertragslaufzeiten und große Marketingbudgets fest in der Hand hielten.



Strategie

Die Strategie musste aus der Mehrwertkommunikation im Vergleich zum etablierten Marktbegleiter und der verkaufpsychologisch optimierten Ansprache der Zielgruppe bestehen, auch wenn diese noch nicht weiß, dass sie die Lösung benötigt, um sie gar nicht erst in die Arme der Marktbegleiter laufen zu lassen.

Maßnahmen

Durch unsere Keyword-Recherche und verkaufpsychologisch optimierte Werbebotschaften kamen wir an die Zielgruppe und konnten dieser den Mehrwert der Software, im Vergleich zu den bisherigen Lösungen, effizient kommunizieren. Durch die Nutzung von YouTube-, Display- und META-Werbeanzeigen wurde ein Bedarf für die Software geschaffen, wo zuvor noch kein Problembewusstsein der Zielgruppe vorhanden war. Dadurch konnte die Reichweite dramatisch erhöht und Gespräche geführt werden, bevor die Marktbegleiter diese Chance ergriffen. Mittels Remarketing konnten wir neue Kunden über die gesamte bestehende Vertragslaufzeit mit dem Konkurrenten begleiten, von dem Mehrwert der neuartigen Software überzeugen und somit diese nach dem Auslaufen der bestehenden Lösung für unseren Kunden gewinnen.

VORHER
NACHHER

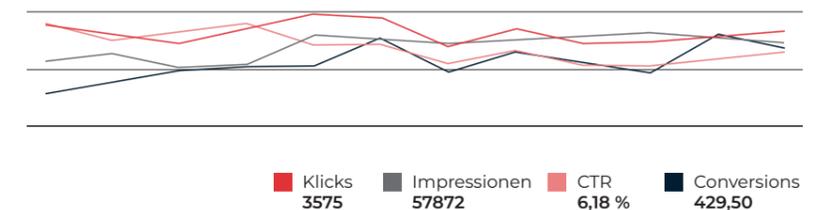
Vereinbare jetzt ein **kostenloses** Erstgespräch unter

adrock-marketing.de



Ergebnis

- Etablierung der IT-Lösung im Zielmarkt
- Optimierung der Cold-Outreach-Ergebnisse durch Remarketing
- Generierung von erhöhter Nachfrage für die Lösung



”

Auch unser Cold Outreach wurde durch die Werbemaßnahmen merkbar unterstützt.“

SO PROFITIERST DU mit AdRock Marketing



”

*Aus einer Hand
für langfristigen
Erfolg.“* - Dennis Berse M. Sc. -

Kalkulierbarer Erfolg

Erfolgreiche Ergebnisse

Bei digitaler Werbung bekommst Du sofortige Rückmeldung über die Maßnahmen und Ergebnisse. So können wir sicherstellen, dass Dein Werbebudget den größten Nutzen stiftet.

Erprobtes Konzept

Wir erfinden das Rad nicht neu. Stattdessen setzen wir auf mehrfach bewährte Methoden, die auch für Sie erfolgreich umsetzbar sind. So wird Dein Erfolg kalkulierbar.

Kontrolle über Neukunden

Die Menge an Neukunden kannst Du jederzeit selbst bestimmen. Durch digitale Werbung kannst Du flexibel die Reichweite anpassen, sodass Du entscheidest, wann und wie viele Kunden Du betreuen möchtest.

Externe Werbeabteilung

Digitale-Werbung

Unser Fokus liegt auf digitaler Werbung. Das heißt: Unsere umgesetzten Strategien führen zu messbaren Ergebnissen und haben das Ziel, Kunden zu gewinnen. Dank der Messbarkeit können wir sämtliche Aktivitäten analysieren und optimieren.

Sorgenlos dank Experten

Unser Expertenteam betreut Dich rundum in allen Werbe-Themen. Dadurch musst Du dir keine Gedanken und Sorgen um Dein Marketing machen und kannst trotzdem sichergehen, dass alle Arbeiten mit höchster Sorgfalt & Qualität erledigt werden. Das gibt Dir die Zeit, Dich auf deine Kernkompetenz zu konzentrieren.

Proaktive Unterstützung

Unsere Experten gehen proaktiv auf Dich zu, damit Du keine Chancen und Trends verpassen. Wir bringen neue Ideen und Vorschläge für Dein Unternehmen ein und setzen diese, falls gewünscht, auch direkt um.

Langfristige Partnerschaft

Fester Ansprechpartner

Du erhältst einen festen Ansprechpartner an Deiner Seite. Hierdurch wirst Du ein eingespieltes Team, in dem Bedürfnisse und branchenspezifische Gegebenheiten bereits bekannt sind. Produktivität sowie Qualität bekommen damit den letzten Feinschliff.

Individuelle Beratung

So individuell wie Du als Unternehmen bist, so individuell können auch die Herausforderungen sein, denen Du gegenüberstehst. Wir nehmen Dich an die Hand und helfen Dir persönlich weiter.

Regelmäßige Strategiemeetings

In den Strategiemeetings tauschen wir uns regelmäßig aus und erarbeiten klare Handlungsempfehlungen. Hierdurch wissen alle involvierten Personen exakt über die nächsten Schritte Bescheid. Diese setzen wir für Dich um, sodass Du Handlungssicherheit erhältst, und das bei gleichzeitig minimalem Aufwand.

Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de

Wie Menschen denken

01

Wer Menschen etwas verkaufen möchte, muss Menschen verstehen. „Wie denken sie?“ und „Wie treffen sie Entscheidungen?“ sind besonders entscheidende Fragen.

Die Psychologie hat über Jahrzehnte mit Tausenden von Studien sehr klare Antworten auf diese Fragen gefunden. Als Master of Science Psychologen kennen wir diese Muster und setzen sie gewinnbringend für Dein Unternehmen ein.

Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter
adrock-marketing.de

Die Zielgruppe verstehen

02

Um herauszufinden, wie Deine Zielgruppe Entscheidungen trifft und sich letztendlich für Dein Produkt entscheidet, müssen wir verstehen, wie Deine Zielgruppe denkt und handelt. Als Psychologen versetzen wir uns in die Sichtweise Deiner Zielgruppe und verstehen die Gründe hinter ihrem Handeln. Fundamentale Fragen sind beispielsweise „Warum benötigen sie Ihr Produkt?“ und „Wie trifft sie Entscheidungen?“.

Psychologische Methodik

03

Psychologie beschäftigt sich nicht nur mit der Seele des Menschen. Viel wichtiger sind methodische Kenntnisse, um korrekte und greifbare Erkenntnisse zu gewinnen. Wir sorgen dafür, dass Deine digitale Werbung die richtigen Daten erzeugt, um entscheidende Erkenntnisse gewinnen zu können. Diese Daten analysieren wir, um datengetriebene Entscheidungen treffen zu können, die Dir zu weiterem Wachstum verhelfen.

Von tausenden Erkenntnissen profitieren

04

In der psychologischen Forschung werden und wurden Tausende von Experimenten durchgeführt, um der Wahrheit immer ein kleines Stückchen näher zu kommen. Du profitierst von dem Ergebnis dieser unzählbaren Bemühungen und erhältst direkt fundierte Werbekampagnen, die individuell auf Dein Erfolg ausgerichtet sind.

PROFITIERE von psychologischem Fachwissen

Schon während des Psychologiestudiums haben wir gemerkt, dass sich Psychologie und digitaler Werbung hervorragend miteinander kombinieren lassen. Das Wissen darüber, wie Menschen Informationen verarbeiten und Entscheidungen treffen, in Kombination mit methodischem Vorgehen und der Möglichkeit, Hypothesen blitzschnell zu testen und zu bewerten, bietet einen einmaligen Vorteil, den wir für unsere Kunden einsetzen. Diese Kenntnisse setzen wir seit über vier Jahren zielgerichtet ein und haben sie durchgehend verfeinert.



VEREINBARE JETZT
einen **kostenlosen**
Termin auf

adrock-marketing.de

FAQ

Fragen und Antworten

01

Wie lange ist die Vorlaufzeit?

Ab Unterschrift benötigen wir ca. 7 bis 14 Tage.

02

Wie viel zusätzliches Budget muss ich einplanen?

Das kann abhängig von Branche, Standort und Unternehmenszielen stark schwanken. Wir empfehlen in der Regel, ein Budget von 1.500 € bis 2.000 € pro Monat einzuplanen.

03

Kosten mehr Werbemaßnahmen auch mehr?

Nein, bei uns sind sämtliche Aktivitäten im Bereich der bezahlten Werbeanzeigen mit der Pauschale abgedeckt.

04

Wer erstellt die Werbemittel?

Wir erstellen die Werbemittel. Die Fotos von Produkten und vom Standort stellst Du uns zur Verfügung.

05

Erbringen Sie Ihre Leistungen inhouse?

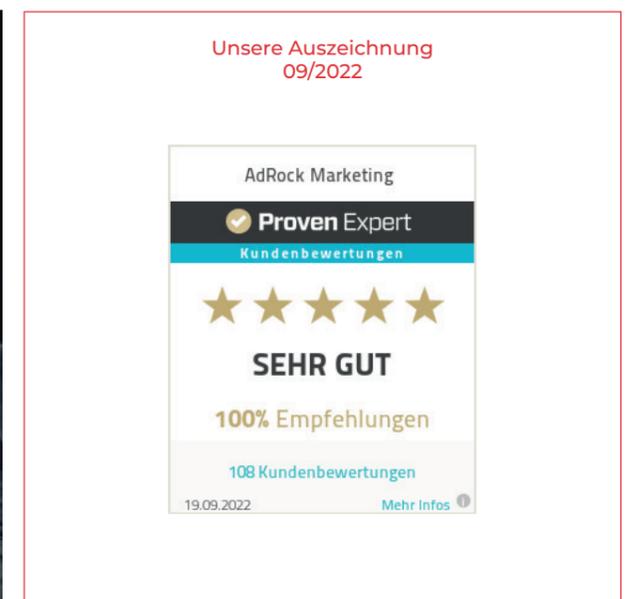
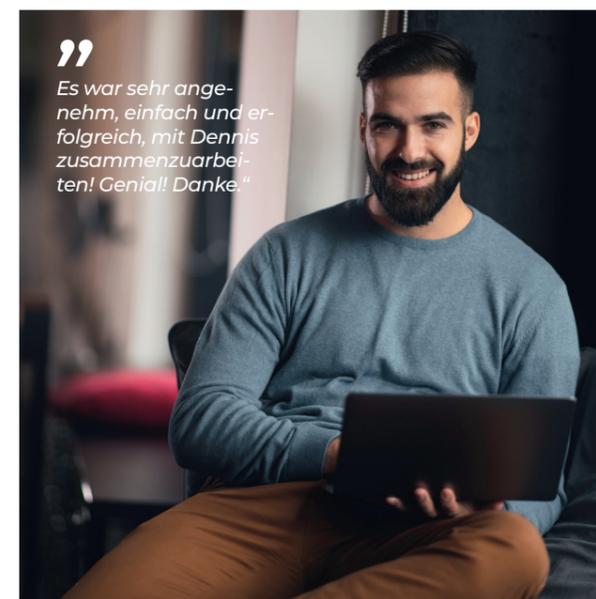
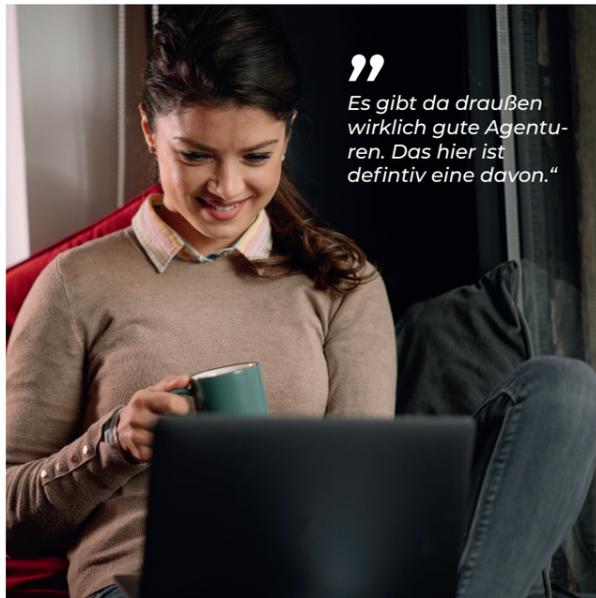
Unsere Leistungen werden zu 100 % von unserem Inhouse-Team erfüllt.

06

Wird eventuell auch unsere Konkurrenz betreut?

Definitiv nicht. Gemeinsam mit Dir bestimmen wir ein Einzugsgebiet, für das wir Exklusivität garantieren.

DAS SAGEN unsere Kunden ...



Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de

JUNG

DYNAMISCH

KOMPETENT

SELBST-

BEWUSST

Besuche uns
auf **adrock-marketing.de**
und buche ein **kostenloses**
Beratungsgespräch!

