SalesRocket

Ziel
- Abschlüsse
- Sales Qualified Leads
- Konvertierung von Leads in Abo-Lizenzen (Northstart)
- SQLs

KPI
- Conversion-Rate:
- Lead-to-Customer-Rate (Northstar)
- Umsatzwachstum:

Northstar Metric:
Leads to Software-Abos

Kommunikation
- „20 % Rabatt – jetzt sichern!“
- 30-Tage-Geld-zurück-Garantie
- „XY spart Zeit und Geld mit CRM Buddy.“
- Persönliche E-Mails/Anrufe mit follow up fragen

Kanäle
- Direktansprache durch das Sales-Team oder CRM.
- Email Automations
- LinkedIn-Messages mit personalisierten Angeboten.
- Remarketing-Kampagnen über Google Ads und Meta

Targeting II
- MQls (Marketing qualified Leads)
- Aktive Demonutzer
- Highpotential Unternehmen die beim Webinar waren
- Whitepaper

Ziel
- Demo-Software Anmeldungen
- Webinar-Teilnehmer
- Demotester
- MQLs

KPI
- Klickrate (CTR):
- Webinar-Anmeldungen:
- Downloads von Case Studies:
- Anmeldungen
- Demo-Nutzung

Kommunikation
- „CRM Buddy revolutioniert – jetzt testen!“
- Case Study: „30 % Zeitersparnis mit CRM Buddy.“
- 30-Tage-Demo gratis
- Webinar: „Live-Demo: Automatisierung.“
- QR-Code im Daumenkino
- Erstgespräch: Trigger-Follow-up

Kanäle
- LinkedIn Retmarketing-Anzeigen.
- E-Mail-Kampagnen mit Mehrwertinhalten.
- Google Ads Remarketing
- CRM Leads abarbeiten durch Sales Team

Targeting I
- Eventbesucher
- Leads im CRM
- Website Besucher
- Emailanmeldungen

Ziel
- Aufmerksamkeit
- Messestandbesucher
- Websitebesucher
- Feedback auf Emails und Anrufe

KPI
- Reichweite
- Klicks und Engagement
- CTR
- Besucher am Stand
- Leads im CRM

Kommunikation
- Arbeitsprozesse effizient optimieren
- Vorteile mit Storytelling und Heldenreise betonen
- Vorher-Nachher-Verbindung darstellen
- Side-by-Side-Vergleiche nutzen
- Prozesse mit Daumenkino visualisieren
- Emotionen und echte Menschen einbinden

Kanäle
- LinkedIn
- Youtube
- Events und Messen
- Direct Sales
- Website

Dialoggruppe
Effencia

Kanäle: Zugang herstellen

Website, Email, Landing Pages, Sales Mitarbeiter, Kundenreferenzen, Whitepaper, Webinare, LinkedIn, Software Verzeichnisse, Messen, Events

Kommunikation: Verbindung aufbauen

Memory Satz: Unsere Software automatisiert mühsame Prozesse und Sie können sich auf die wirklich wertschöpfenden Aufgaben konzentrieren.

Storyline:	Action:
Gestern - Heute - Zukunft	Prozesse greifbar machen mit Daumenkinos
Alltag - Störung -Lösung	Echte Menschen und Emotionen in Prozessen zeigen

Dialoggruppe: Planet wählen

Efficienza wird von Geschäftsleuten zwischen 30 und 50 Jahren bewohnt, die nach Effizienz und Optimierung in ihren täglichen Arbeitsprozessen streben. CRM Buddy hilft ihnen, Kundenbeziehungen zu managen und Abläufe zu vereinfachen. Ihre Hauptprobleme sind komplizierte Systeme, die Zeit kosten, und sie suchen nach einer benutzerfreundlichen, zuverlässigen Lösung. Emotionale Herausforderungen sind Frustration durch ineffiziente Tools, während sie nach Kontrolle und Klarheit in ihrer Arbeit verlangen.

Purpose: Basis bauen

Mit CRM Buddy werden Kundenbeziehungen gestärkt und Arbeitsprozesse effizienter gestaltet – für einen stressfreien und erfolgreichen Arbeitsalltag.