DATAVANCE

Fallstudie: AIKA e.V.

Wie AIKA e.V. von einer digitalen Transformation des Vertriebs profitiert

Wer oder was ist die AIKA?

AIKA (Allianz Inhabergeführter Kommunikationsagenturen) ist ein innovatives Netzwerk von Kommunikationsagenturen in Deutschland, Österreich und Schweiz und steht für die Werte agil, intelligent, kommunikativ und anders.

Agil, weil flexibel und schnell auf aktuelle Themen reagiert werden kann. Intelligent, weil Mitglieder mit ihren eigenen, innovativen und besonderen Kompetenzen eine Schwarm-Intelligenz darstellen. Kommunikativ, weil AIKA Mitglieder mit Hilfe der AIKA:ACADEMY und AIKA:EVENTS die Kompetenzen kennenlernen und ebenfalls Agentur-Leiter-Themen untereinander auf Augenhöhe ausgetauscht werden.

Anders, weil Einzel-Kompetenzen mit Hilfe des AIKA-Schwarms zu leistungsfähigen Dienstleistern werden, die sich untereinander vertrauen und stützen.

IST-Situation

Vor zwei Jahren wurde die AIKA:Vision 2025 entwickelt und es entstand eine neuartige und strategische Weiterentwicklung der 14-jährigen AIKA:Clubstrukur. NEXT:AIKA erschien in einem ganz neuem Licht, modern und trendy und basiert auf 4 miteinander vernetzten Kompetenz-Säulen. Durch das neue Branding und die neue Ausrichtung stieg die Mitgliederanzahl und die Allianz gewann immer mehr an Bekanntheit. Klar war aber eins, der Vertrieb musste und sollte zusätzlich digital ausgebaut werden. Ein ergänzendes Vertriebsmodell musste her, denn die alten Strukturen reichten nicht mehr aus. Persönliche Außendiensttermine waren unmöglich.

Ziele

1. Ziel: Digitalisierung des Vertriebs: Mehr Mitglieder mittels digitalen, innovativen und skalierbaren Vertriebes. 2. Ziel: Steigerung der Bekanntheit und Reichweite: Aufbau eines größeren Netzwerkes auf LinkedIn und bessere öffentliche Wahrnehmung.

2. Ziel: Steigerung der Bekanntheit und Reichweite: Aufbau eines größeren Netzwerkes auf LinkedIn und bessere öffentliche Wahrnehmung

Entscheidungsprozess

Datavance nahm AIKA mit auf die Reise und stellte die Lösung für die aktuelle Herausforderung vor: Die Software B2B Smart Networking, welches dazu beiträgt, den Social Selling Ansatz über LinkedIn effizient und gewinnbringend zu betreiben. In einem gemeinsamen Meeting wurde das B2B Smart Networking in Kombination mit dem CRM-System der AIKA demonstriert. Dabei wurden alle offenen Fragen geklärt und die Einsatzmöglichkeiten und die Integration in dem bestehenden Vertriebsprozess aufgezeigt.

„Es ist ein ergänzendes Tool für unseren Vertrieb, welches uns im Markt so nicht bekannt war. Uns war klar, dass wir über LinkedIn unseren Vertrieb aktiv vorantreiben können, ohne auf einen Baustein verzichten zu müssen. Also entschieden wir uns nach der Präsentation mit einer Testphase zu starten.“ (Kerstin Treichel - Leitung Geschäftsstelle bei AIKA e.V.)

Die innovative Lösung für Ihren digitalen Vertrieb

B2B Smart Networking ist eine innovative Softwarelösung, welche die von LinkedIn bereitgestellten Methoden wie Vernetzen, InMails, Folgen, Nachrichten mit vorgefertigtem Texten automatisiert übernimmt. Die Software ermöglicht eine erfolgreiche Vertriebsstrategie auf LinkedIn, leistet die gleiche Arbeit, wie ein Vollzeitmitarbeiter im Vertrieb, und arbeitet verlässlich den ganzen Tag. Die Zeiten der manuellen und zeitraubenden Neukundenrecherche, Kontaktaufnahme und des Nachfassens sind vorbei. Mit der Software bauen Sie Ihr LinkedIn-Netzwerk in kürzester Zeit auf, haben 100% Entlastung und erhalten automatisiert neue Kontakte und Anfragen.

So funktioniert’s:

1. Auswahl der Zielunternehmen

Mithilfe des B2B Web Scorings werden zu Beginn des Projekts die digitalen Zwillinge der Top-Kunden ermittelt! Dieses sind die Unternehmen, die Ihren besten Bestands- oder zum Beispiel Zielkunden ähneln und daher das höchste Potenzial aufweisen. Wir analysieren die Webseiten von Millionen von Unternehmen und vergleichen deren Inhalte. Wenn ein Unternehmen noch nicht Ihr Kunde ist, Ihren besten Kunden aber sehr ähnelt, dann haben wir einen digitalen Zwilling gefunden! Auf dieser Grundlage wird eine Leadliste mit passenden Unternehmen erstellt, die dann mit der B2B Smart Networking Software gezielt angesprochen werden können.

2. Jobtitel definieren

Die Jobtitel nach denen auf LinkedIn gefiltert werden soll, werden definiert.

3. Ansprache-Text verfassen

Der Ansprache-Text für die Vernetzungsanfrage wird verfasst. Hierfür zeigen wir ihnen einige Vorlagen, die bei unseren Kunden bereits erfolgreich eingesetzt worden sind.

4. automatische Ansprache

Es beginnt die tägliche & automatische Ansprache von 25 potenziellen Neukunden (alles passiert im Hintergrund).

5. Testprojekt abgeschlossen

Nach vier Wochen ist das Testprojekt abgeschlossen und in ihrem LinkedIn-Profil tummeln sich nun zahlreiche neue Kontakte und Leads. In den vergangenen vier Wochen wurden 25 Kontaktanfragen pro Tag verschickt, in Summe also 500 Anfragen (5-Tage-Woche).

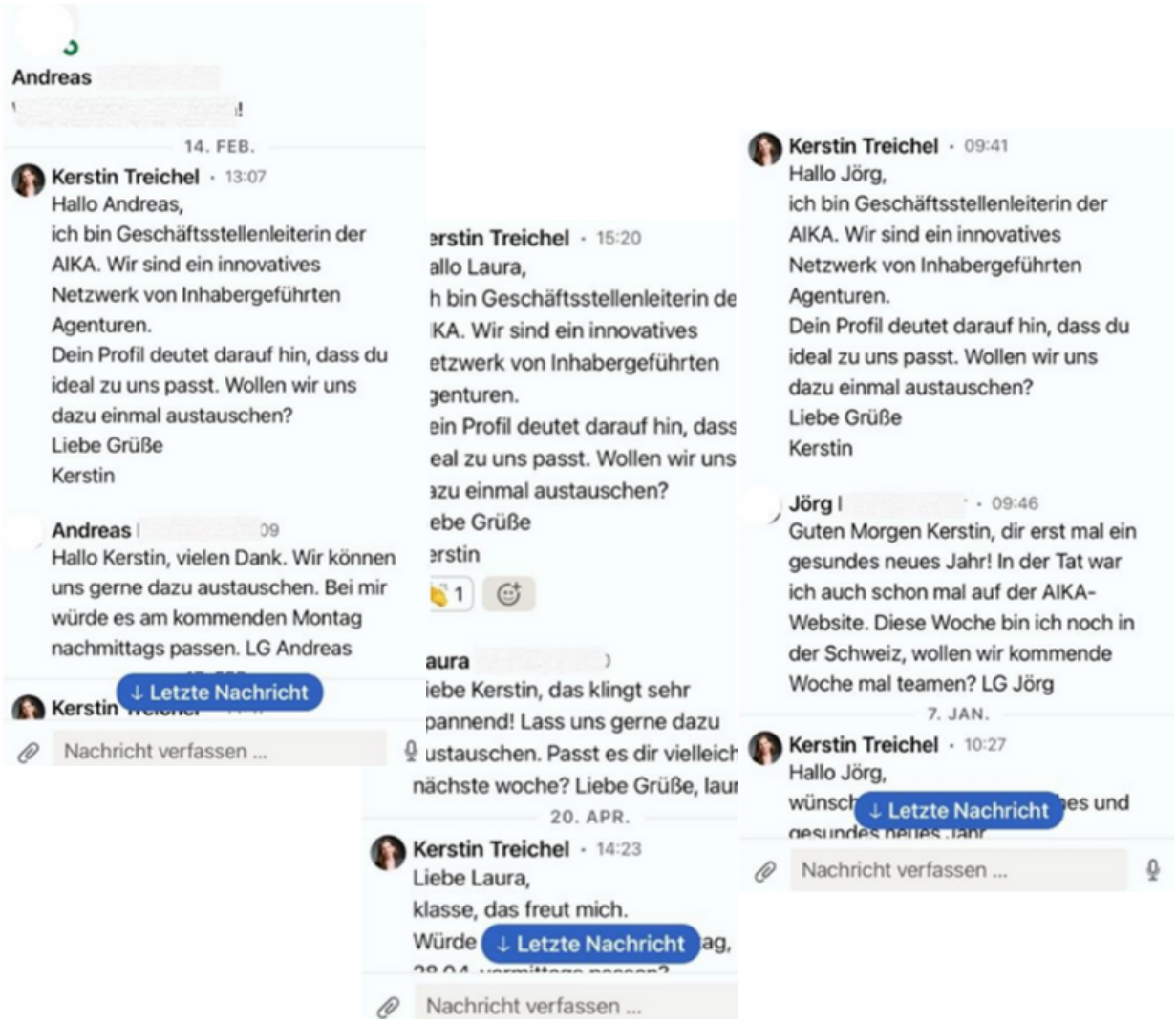
6. Anschlussmöglichkeit: Lizenz

Nach vier Wochen ist das Testprojekt abgeschlossen und in ihrem LinkedIn-Profil tummeln sich nun zahlreiche neue Kontakte und Leads. In den vergangenen vier Wochen wurden 25 Kontaktanfragen pro Tag verschickt, in Summe also 500 Anfragen (5-Tage-Woche).

Ergebnis

B2B Smart Networking wurde erfolgreich in den Vertriebsprozess der AIKA integriert. Die Software wurde mit 500 potenziellen Neumitgliedern geliefert, die nach Abschlusswahrscheinlichkeit priorisiert worden sind. Mithilfe des B2B Smart Networkings konnten diese Accounts automatisiert über LinkedIn angesprochen und vernetzt werden.

„Es ist ein ergänzendes Tool für unseren Vertrieb, welches uns im Markt so nicht bekannt war. Uns war klar, dass wir über LinkedIn unseren Vertrieb aktiv vorantreiben können, ohne auf einen Baustein verzichten zu müssen. Also entschieden wir uns nach der Präsentation mit einer Testphase zu starten.“ (Kerstin Treichel - Leitung Geschäftsstelle bei AIKA e.V.)



- Große Zeitersparnis: Innerhalb weniger Tage hat die AIKA bereits mit dem B2B Smart Networking zahlreiche neue Kontakte generieren können, was mit manueller Arbeit neben dem Tagesgeschäft unmöglich wäre. Die Agenturinhaber sind über die Ansprache mit dem B2B Smart Networking auf LinkedIn offen für einen Austausch und eine Terminvereinbarung. „Es gibt keine Hemmschwelle. Dies wäre mit einer einfachen E-Mail-Ansprache so nicht möglich gewesen. “ , so Kerstin Treichel, Leitung der AIKA Geschäftsstelle.

- Wachstum auf LinkedIn: Binnen 12 Wochen wurden mit dem B2B Smart Networking die Kontakte auf LinkedIn so gut wie verdoppelt, nicht nur auf dem privaten Profil, sondern auch auf dem Unternehmensprofil.

- Reisekosten-Einsparungen: Dadurch, dass die Ansprache mit dem B2B Smart Networking ohne viel Aufwand erfolgreich funktioniert und auf diesem Wege neue Mitglieder gewonnen werden können, werden Außendiensttermine eingespart.

Zukunftsplanung

Die AIKA hat bereits Ideen für den zukünftigen Einsatz des B2B Smart Networkings. So möchten sie die Software für jeden Außen-Vertriebler der einzelnen Regionen für regionale Veranstaltungen nutzen, um gezielt neue potenzielle Teilnehmer zu gewinnen.

„Da werden wir so schnell nicht darauf verzichten. Die Zusammenarbeit mit dem Team der datavance war super, hilfsbereit und engagiert. Wir wurden in der Formulierung der Ansprache unterstützt und durch die ganze Testphase begleitet. Uns wurde gezeigt, worauf wir achten sollten und wie wir das Tool bestmöglich in unseren bestehenden Vertriebsprozess integrieren können.“ (Kerstin Treichel - Leitung Geschäftsstelle bei AIKA e.V.)

„Ein großartiges Tool! Unseren Vertriebsprozess konnten wir erfolgreich digitalisieren und bereits nach kurzer Zeit unsere Kontakte mehr als verdoppeln und Erfolge verzeichnen.“

Kerstin Treichel
AIKA e.V.

Sie möchten mehr erfahren?
So können Sie uns erreichen...

DATAVANCE

Königswinterer Straße 418
53227 Bonn

+49 228 338300-50
info@datavance.de
www.datavance.de

oder schauen Sie direkt in unseren Kalender: