

KLANTCASE

Koenig & Bauer

B2B

Productie industriële machines

De ondernemingsgroep Koenig & Bauer is met het breedste productprogramma in de branche de tweede grootste fabrikant van drukpersen ter wereld. Ze bieden een printoplossing voor alles wat een houdbaarheidsdatum heeft. Ze staan voor een innovatieve, toekomstgerichte producten en technologie, die ontwikkeld en geproduceerd zijn volgens de hoogste kwaliteitseisen.



Sales Hacking

KOENIG & BAUER

Aanpak

Het Sales Hacking traject is ingericht als een sales campagne, het was voornamelijk van groot belang dat Koenig en Bauer op een **efficiëntere en geautomatiseerde** manier hun ideale doelgroep gingen benaderen.

Er zijn verschillende soorten campagnes opgezet in verschillende branches (voedselproductie, retail etc.). Verschillende doelen van deze campagnes zijn **netwerk vergroten, naamsbekendheid** en natuurlijk **nieuwe afspraken genereren**.

De resultaten van de campagnes zijn voornamelijk dat er een grote pool gecreëerd wordt van potentiële klanten en inzichten krijgen wie allemaal behoefte hebben aan printers voor houdbaarheidsdatums, voornamelijk wordt er "ge-aimt" op lange termijn deals.

Resultaat

25% – 30%

Acceptatieratio

13

Afspraken en 5 offertes na 2 maanden.

Maar ook...

- ✓ Afspraak gehad met Bolletje;
- ✓ 3 Campagnes per persoon (in totaal 6);
- ✓ AirTable leadsregistratie systeem ontwikkeld;
- ✓ Campagnes alleen binnen Nederland gedraaid.

Vervolg

Momenteel nog druk bezig met extra campagnes los te laten op verschillende branches. Hierna is het vervolg dat Koenig en Bauer naar de volgende fase gaat namelijk: **Lead Nurturing**.

Klaar om te groeien?



Connect via LinkedIn

Plan een demo