

„Online-Messen bringen's nicht“

Egal ob Neukundengewinnung oder Bestandskundenpflege: Online-Messen können ausfallende Veranstaltungen nicht ersetzen. Besonders, wenn Industrie-Topentscheider persönlich adressiert werden sollen. Um dies zu gewährleisten, setzt die Agentur proteco stattdessen auf zielführende Vertriebskampagnen und hat dazu gemeinsam mit Kunden die „3D-Video-Sales-Lounge“ entwickelt – eine Plattform für eine neue Art von Videokonferenzen. Das Besondere: Die Konferenzteilnehmer bewegen sich während des Gesprächs gemeinsam durch die individuellen 3-D Welten des Einladenden. Passende Maßnahmen im Vorfeld erzeugen Aufmerksamkeit, um Bestands- und Neukunden zu adressieren. Unternehmen sollen so in die Lage versetzt werden, unabhängig vom Verlauf weiterer Kontaktbeschränkungen mit ihren Kunden kommunizieren und verkaufen zu können.



*Über Video und 3D-Welten wieder in persönlichem Kontakt mit weltweiten Kunden:
Die 3D-Video-Sales-Lounge*

„Als zu Beginn der Pandemie alle reflexartig auf Online-Messen umgeschwenkt sind, haben wir uns gemeinsam mit unseren Kunden später ganz gespannt die Resultate angesehen und waren durchweg enttäuscht: Vor allem Topentscheider wurden nicht erreicht. Auch die Verweildauer der Gäste war viel zu gering.“ Erinnert sich Markus Schaumlöffel, Geschäftsführer der Agentur proteco und ergänzt: „Insbesondere im Industriebereich ist der persönliche Kontakt im Vertrieb einfach entscheidend, um Neukunden zu gewinnen, oder Bestandskunden zu pflegen. Online-Messen bringen's da einfach nicht – zumindest nicht als vertriebswirksamer Ersatz für ausgefallene Veranstaltungsformate.“

3D-Video-Sales-Lounge: Zielführende Vertriebskampagne mit 3D-Videokonferenzen

Also mussten Lösungen her, die den auf Kundenseite ins Stocken geratenen Vertriebsprozess wieder ankurbeln – egal wie. Schnell folgte die Erkenntnis, dass sich Videokonferenzen Industrieseitig zunehmend als bestmöglicher Ersatz echter Treffen erwiesen und sich dort bereits als künftiger, fester und zusätzlicher Kanal zu etablieren begannen. „Der Vorteil: In kontaktlosen Zeiten sind Videokonferenzen die persönlichste aller Kontaktmöglichkeiten,“ skizziert Schaumlöffel, gibt aber zu bedenken: „Das Problem ist nur: Einschläfernde Folienschlachten werden aber auch dadurch nicht wirklich besser. Außerdem gehört so ein Kanal in eine Gesamtstrategie eingebunden, wenn man ihn vertrieblich wirklich sinnvoll nutzen möchte.“ Also hat seine Agentur die „3D Video Sales Lounge“, eine modulare und digitale Plattform entwickelt, die Videokonferenzen mithilfe von gemeinsam begehbaren 3D-Welten deutlich attraktiver macht, interaktive Produkt- und Zusatzinfos einbindet und alles zusammen mit zielführenden Leadmechanismen und Kampagnenmechaniken kombiniert. Das Ergebnis: „Quasi über Nacht kam der Vertrieb unserer Kunden wieder auf Touren, konnten Geschäftsleitungsseitig klare Kontaktziele vorgegeben und Neukundengewinnung sowie Bestandskundenpflege gewährleistet werden“, freut sich Schaumlöffel, „und all dies quasi face to face, in aller Ruhe und unabhängig von sicherlich weiterhin variierenden Kontaktbeschränkungen.“ Je nach Produktionsumfang und Kampagnenformat ist die Plattform binnen 2-3 Wochen für einen Kunden individualisiert und startklar.

Effizient und digital: Videokonferenzen als Kanal auch nach Corona wichtig.

Nicht zuletzt ob dieses Erfolges geht die Agentur davon aus, dass sich Videokonferenzen und derartige Begleitkampagnen fest im Kommunikationsmix von Unternehmen etablieren werden. Zum einen während Corona, weil sie die echten Kontaktzahlen auf das Notwendige beschränken helfen. Aber auch danach, weil dann entsprechende Infrastrukturen und Gewohnheiten bestehen, Kosten gespart und im Sinne einer fortgeschrittenen Digitalisierung so manche Vertriebsprozesse einfach effizienter gestaltet werden können

Unverbindliche Livepräsentation der Plattform per Video

Interessenten aus Industrie und Wirtschaft bietet die Agentur auf ihrer Website eine kostenfreie Livepräsentation der 3D-Plattform an – per Videokonferenz, versteht sich.

Mehr Informationen zur 3D Video Sales Lounge / Livepräsentation vereinbaren:

<https://www.proteco.de/3dvideo-sales-lounge/>

Unternehmensinformation proteco:

Als inhabergeführte Agentur bietet proteco mit unterschiedlichen Spezialunits die Konzeption und Umsetzung aller Projekte aus einer Hand. Dabei gehören medienübergreifende Kampagnen, Beratungsleistungen und innovative Produkte für B2B-Unternehmen ebenso zum Portfolio, wie europaweite Messen und Events für internationale Marken und Konzerne. Das 1977 gegründete Unternehmen richtet mit 30 Mitarbeitern seinen Fokus auf die messbare

Aktivierung von Zielgruppen durch die emotionale und interaktive Vermittlung von Marken-Botschaften, Produktinhalten und Geschichten. Unternehmenswebsite:
www.proteco.de