

- BONUS -

**INKLUSIVE
FALLSTUDIEN**

MASCHINENDESIGN PRÄSENTIERT

Wie Sie als Industriehersteller- oder
Zulieferer Neukunden über LinkedIn
gewinnen. Systematisiert.

MASCHINENDESIGN

VON INGENIEUREN FÜR INGENIEURE

**MEHR NEUKUNDEN FÜR HERSTELLER &
ZULIEFERER DER INDUSTRIE**

**WIE SIE SYSTEMATISCH NEUE AUFTRÄGE GENERIEREN, DURCH DEN
AUSTAUSCH UND DER BEDARFSERZEUGUNG BEI DEN RICHTIGEN
ANSPRECHPARTNER IHRER WUNSCHBRANCHE AUF LINKEDIN**





Liebe/r Kollege/in,

Patrik W. Vaclavik

Geschäftsführer
Maschinendesign

Sie halten unseren neuen Report „**Mehr Neukundengeschäft für Hersteller, Zulieferer und Ingenieure der Industrie**“ in den Händen. **Hervorragend! Warum?** Die Tatsache, dass Sie sich mit den Inhalten beschäftigen, zeigt mir, dass Sie und ich etwas gemeinsam haben. Namlich: **Wir geben uns nicht zufrieden!**

Wahrscheinlich haben Sie zurzeit offene Auftragsflauten in Ihrem Unternehmen und haben es satt, sich auf Bestandskunden oder Weiterempfehlungen zu verlassen und somit die Kontrolle, über ihren Anfragenzufluss durch potentielle Neukunden.

Unsere Mission ist es Ihnen dabei zu helfen, die besten Kunden zu finden! Und das ohne teure Agenturen, Ausschreibungen und nervige Kaltakquise.

**KOSTENLOSES ERSTGESPRÄCH
VEREINBAREN AUF UNSERER WEBSITE
www.MASCHINEN-DESIGN.com**

Bekannt aus:



FACHGEMEINSCHAFT BAU
BERLIN UND BRANDENBURG e.V.

digital
BAU

WARUM SIE IMMER WENIGER hochwertige **Aufträge** ERHALTEN?

Aktuell gute Aufträge an Land zu ziehen ist eine Kunst für sich, die Wirtschaft bröckelt und viele Hersteller und Ingenieure mussten sich bis dato nie mit Marketing und Verkauf beschäftigen! Das ist der Grund, warum fast alle von euch auf Weiterempfehlungen und Bestandskundengeschäft angewiesen sind.



Haben schon mal etwas von LinkedIn und dem Bezug zur Neukundengewinnung gehört.



Haben mit dem Gedanken gespielt, neue Kunden über LinkedIn zu gewinnen.



Haben Strategien ausprobiert, aber diese haben nicht wirklich funktioniert.



Setzen aktiv Strategien für die Neukundengewinnung um.

Umfrage in Deutschland (in Prozent) ob Hersteller & Ingenieure aus der Industrie bereits mit dem Gedanken gespielt haben LinkedIn für ihre Neukundengewinnung zu nutzen.



Mehr als 50% der Industriehersteller in Deutschland hoffen und bangen um neue Aufträge, suchen jedoch nicht aktiv nach neuen Vertriebsansätzen! Das Geschäft durch Weiterempfehlungen und Bestandskunden nimmt nach und nach ab. Durch LinkedIn erreichen Sie jedoch techn. Leiter und Geschäftsführer ihrer Zielbranchen auf direktem Wege.

3 GRÜNDE WARUM SIE DERZEIT KEINE AUFTRÄGE ERHALTEN:

01

Sie verkaufen über den Preis und landen somit im Einheitstopf der Auswahl bei den Einkaufsleitern

02

Sie pochen auf Weiterempfehlungen und Bestandskundengeschäft und hoffen, dass sich die Wirtschaft wieder bessert

03

Sie erschließen keine neuen Märkte / Nischen und diversifizieren ihr Kundenportfolio nicht, sodass keine Abhängigkeit herrscht von einzelnen Kunden

Luft-/Raumfahrt

Verpackungsindustrie

OEMS / Batterien

Pharma

Chemie

Medizintechnik

Sondermaschinenbau

Maschinenbau

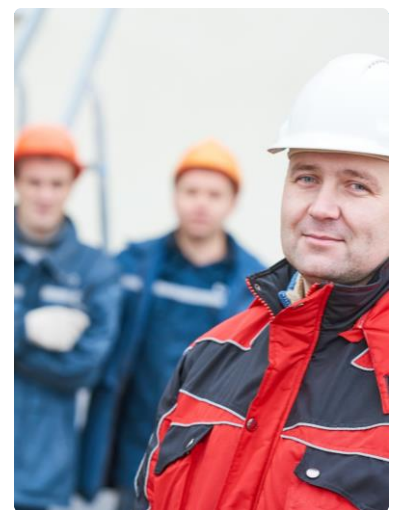
Anlagenbau

Energiebranche

B2B Dienstleister

Metallverarbeitung

...u.a. in diesen Branchen generieren wir Aufträge für unsere Kunden!



IHRE OFFENEN AUFTRAGSBÜCHER WERDEN IN FOLGENDEN 3 SCHRITTEN VON UNS BELEGT:

DER ANSATZ



Schritt 1

IST-ANALYSE

- Wir analysieren Ihren Bedarf anhand eines Fragenkatalogs und grenzen so das gesuchte Kundenprofil genauestens ein
- Auf dieser Basis erstellen wir eine Marktstudie und identifizieren hundert, bis mehrere tausend geeignete techn. Leiter, Einkaufsleiter und Geschäftsführer auf LinkedIn und über deren Algorithmen



Schritt 2

PLANUNG UND UMSETZUNG

- Wir erarbeiten mit Ihnen eine Gesprächsstruktur, die wir systematisieren und automatisieren
- Anschließend teilen wir für Sie erste unternehmens-/branchenspezifische Inhalte und beginnen die vorausgewählten Kandidaten zu kontaktieren
- Über eine Direkte-Fachansprache kommen wir kollegial mit diversen Kunden in Kontakt, prüfen und erzeugen einen Bedarf bei Ihnen



Schritt 3

DIREKTANSPRACHE UND BEDARFSERZEUGUNG

- Kunden die nachweislich sowohl fachlich qualifiziert sind und Entscheider sind, leiten wir direkt an Sie weiter
- Sie können anschließend ohne Umwege ein Beratungsgespräch vereinbaren und den potentiellen Kunden vorqualifizieren und im Nachgang abschließen

WIR VOM Maschinendesign

Maschinendesign ist eine deutschlandweit agierender B2B Dienstleister gegründet durch unseren Inhaber Patrik W. Vaclavik. Gemeinsam kombinieren wir über 10 Jahre Erfahrung im Bereich Marketing und Vertrieb sowohl als auch dem starken direkten Netzwerk an Vorständen von Platzhirschen ihres Marktes.

Seit Gründung sind wir mit der Auftragsbeschaffung über LinkedIn in unserem Unternehmen befasst. Und seit **mittlerweile über 2 Jahren im Bereich Industrie ansässig** im zweiten Geschäftsbereich für diverse externe Ingenieure und industrielle Hersteller tätig. Unser Ansatz ist es dabei:

ohne teure Werbefilme, Google Werbung oder eine eigene intere Marketingabeilung systematisch Neukunden zu gewinnen und das nachhaltig sowieso systematisch!

 INFRA EQUITY

 wefo)tec
Wir formen
Technik.

 DÜRR

 RED LINE
CONSULTING

 PTL

**SCANNEN SIE HIER FÜR MEHR INFOS
ÜBER UNSER UNTERNEHMEN UND
UNSERE REFERENZEN**

Mach Sie sich selbst ein Bild über unsere Arbeitsweise und finden Sie weitere spannende Fallstudien online.

FALLSTUDIE 1

PTL Hermann GmbH



Neue Kunden ERFOLGREICH GEWONNEN UND **DEUTLICHE** **STEIGERUNG** DER BEKANNTHEIT In Europa

DIE AUSGANGSSITUATION

- Unternehmen in hochspezialisierter Branche.
- Nachweislich weniger als 350 mögliche Kunden in ganz Europa die passen würden
- Volle Auslastung war nicht gegeben durch abflachende Wirtschaftslage
- Kaum Zeit neben dem Tagesgeschäft den Vertrieb anzustoßen und neues zu wagen

DIE AUFGABE

- In 3 Monaten sollten neue Kunden und Aufträge generiert werden.
- Platzierung des Unternehmens und Ausformulierung des Bedarfstextes.
- Keine Contentstrategie oder Werbeanzeigen nutzen um das Budget kontrolliert zu halten.

DIE MAßNAHMEN

01 POTENZIAL ANALYSE

- Analyse der Entscheider, Branchen und Länder zur Bedarfserzeugung von möglichen Neukunden
- Erstellung einer Auswahlliste mit Kandidaten unter Ausschluss der ungeeigneten Länder, Entscheider und Branchen

02 DIREKTE ANSPRACHE

- Entwicklung eines Gesprächsleitfadens, welcher die Unternehmenskultur berücksichtigt & den Bedarf erzeugt
- Aufsetzen der LinkedIn Profile und versenden der Nachricht an die richtigen Entscheider

03 ERSTGESPRÄCHE

- Führen von Erstgesprächen mit warmen Interessenten um herauszufinden ob man den Bedarf auch wirklich decken kann



DAS ERGEBNIS

- Es konnten 2 neue Kunden durch unseren Ansatz abgeschlossen werden.
- Die online Sichtbarkeit wurde deutlich verbessert.
- Es kann zukünftig eigenständig auf eine große Datenbasis an möglichen Kunden zugegriffen werden

FALLSTUDIE 2

Infra Equity GmbH



INFRA EQUITY

KURZFRISTIGE AUSLASTUNG OFFENER NEUPROJEKTE UND ERHALT QUALITATIVER ANFRAGEN VON NEUKUNDEN

DIE AUSGANGSSITUATION

- Unternehmen in TGA / Ingenieurswesen tätig.
- Nachweislich keine Erfolge durch LinkedIn erzielt in der Region und überregional.
- Umsatzeinbußen durch die Nicht-Auslastung und wenig initiative Anfragen welche dann noch auf Preisdumping aus waren.
- Kaum Zeit neben dem Tagesgeschäft.

DIE AUFGABE

- In 3 Monaten für einige anstehende Großprojekte insg. 4 neue Kunden zu gewinnen.
- Auslastung für Mitarbeiter im Unternehmen und nachhaltigere Auftragsbeschaffung.
- Es wurden keine Werbeanzeigen genutzt, um das Budget kontrolliert zu halten.

DIE MAßNAHMEN

01 IST-ANALYSE

- Analyse der richtigen Entscheider im DACH Raum
- Branchen und länderspezifischer Aufbau der Neukundenlisten
- Weitaus über 2000 mögliche Kunden ermittelt

02 DIREKTE ANSPRACHE

- Es wurden auf die Branche und die Unternehmenskultur individuell abgestimmte Ansprache-Skripte entwickelt
- Mittels dieser wurden Neukunden über eine direkte Ansprache kontaktiert

03 ERSTGESPRÄCHE

- In einer Vielzahl persönlicher Gespräche wurden die Neukunden nochmal auf „Herz und Nieren“ geprüft um ausschließlich die richtigen Aufträge abzuwickeln wo auch ein Bedarf gedeckt werden kann



DAS ERGEBNIS

- 4 neue Kunden in 2,5 Monate und über 34 terminierte Erstgespräche
- Großer Pool an potentiellen Kunden wurde aufgebaut.
- Durch die Validierung des Bedarfs von den richtigen techn. Leitern wurden keine unnötigen zeitfressenden Erstgespräche weitergeleitet

WOLLEN SIE SYSTEMATISCH NEUE AUFTRÄGE GEWINNEN?

Durch über 1000 Gesprächen mit Industriehersteller-/ Zulieferern und Ingenieuren aus ganz Deutschland haben wir verstanden, was Ihre Zielgruppe, der Neukunde will. Ein gutes Angebot ist jedoch erst der zweite Schritt ... Denn Ihr Angebot wird nur dann eine positive Resonanz erzielen, wenn es überhaupt die richtigen Ansprechpartner erreicht.

TOP 4 FEHLER BEI DER GEWINNUNG VON AUFTRÄGEN

01

KEINE SICHTBARKEIT

Veraltete (oder teils keine) Webseite sowie kein oder ein nicht aktueller LinkedIn auftritt.

02

FALSCHES ODER KEINE AKTIVE ANSPRACHE

Beschränkung auf Weiterempfehlungen durch Bestandskunden oder auf das eigene „Netzwerk“. Kein In-Kontakttreten zu tausenden potentiellen techn. Leitern, Einkaufsleitern bzw. Geschäftsführern auf LinkedIn.

03

KEINE BEDARFSDECKUNG

Wer denkt, sich über den „Preis“ und „bessere Qualität“ vom Wettbewerb abzuheben täuscht sich. Der Fokus liegt in der Bedarfserzeugung und Deckung mit der Extrameile die dafür gegangen wird ...

04

LANGSAME REAKTIONSZEIT

Keine Rückmeldung von Interessenten, lange oder keine Antworten und kein nachfassen, falls der potentielle Neukunde nicht direkt reagiert.



Die einzig relevante Plattform

SIE WOLLEN MIT UNS ZUSAMMENARBEITEN?

1. Termin vereinbaren

In einem kostenfreien Erstgespräch identifizieren Ihren Bedarf und prüfen, wie wir Sie mit unserem Ansatz unterstützen können.

2. Maßnahmen umsetzen

In einer mehrmonatigen Zusammenarbeit setzen wir alle Maßnahmen um, ohne Ihnen dabei Mehraufwand zu verursachen.

3. Kunden gewinnen

Sie erhalten Anfragen von qualifizierten und interessierten Interessenten, welche Sie kurzfristig abschließen können.



www.maschinen-design.com

MaschinenDesign

Burgstr. 22, 14467 Potsdam

Tel.: +49 331 81269409

E-Mail: info@maschinen-design.com

MIT MASCHINENDESIGN

AUFTRÄGE SYSTEMATISCH GENERIEREN