

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG BEST PRACTICE

EMPORIAS
management consulting



AUSGANGSLAGE

- Erhöhung der Bekanntheit bei Banken und Industrieunternehmen
- Belegen des Bedarfes für prozessbasierte Unternehmenssteuerung
- Gewinnung von Teilnehmern für Vertriebsveranstaltungen

DR. OLIVER OHLEN
Geschäftsführer

„Faktenkontor kennt unser Geschäft und unsere Zielgruppen. Mit treffsicheren Marketing- und PR-Aktivitäten sorgen die Kommunikationsexperten dafür, dass wir mit unseren Themen bei Kunden und Potenzialkunden präsent sind.“



STRATEGIE

- Relaunch Corporate Design und Website
- Durchführung von vertriebsunterstützenden Studien für Lean Finance & Supply Chain Management
- Implementierung eines professionellen Inbound-Marketings
- Aufbau von Pressearbeit



ERGEBNISSE

- Überdurchschnittliche Öffnungsrate und Resonanz auf vertriebliche Mailings
- Teilnehmer-Plätze bei Vertriebsveranstaltungen immer ausgebucht durch gezielte Mailings
- EMPORIAS wird zu Kernberatungsthemen im Web gefunden und angesprochen