

Marketingstrategie

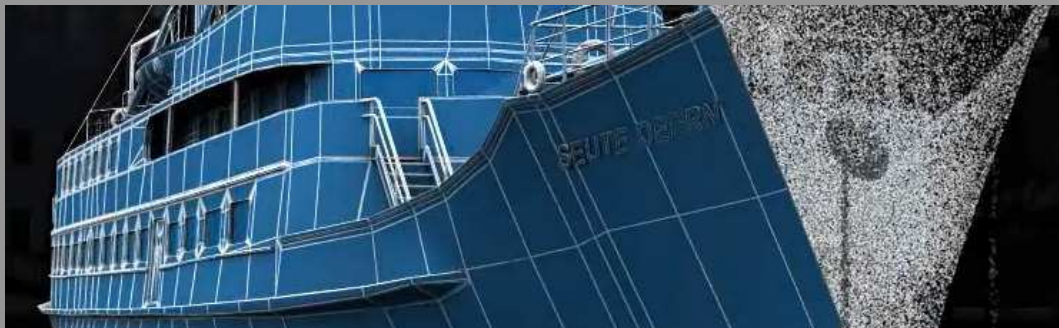
Dr. Hesse und Partner
Buxtehude, STD
25 MA



Aufgabe:

Das Büro Dr. Hesse und Partner ist ein auf Bau- und Industrievermessung spezialisiertes Vermessungsbüro und besitzt eine herausragende Kompetenz im Bereich von Messungen mit 3D-Laserscannern und Lasertrackern sowie der Entwicklung kundenspezifischer Software. Dienstleistungen in dieser Art werden in Deutschland nur von sehr wenigen Ingenieurbüros angeboten. Ausgedehnte Objekte im Innen- und Außenbereich können hiermit in kürzester Zeit **hochauflösend und berührungslos** erfasst werden.

Im Rahmen der bisherigen Akquisitionstätigkeit wurden zahlreiche Lead-Kontakte generiert. Die Aufgabe bestand in der Entwicklung einer durchgreifenden Strategie zur Evaluierung und Nachverfolgung der Kundenkontakte sowie Ansätzen zur Intensivierung des Vertriebsprozesses.



Lösungsansatz:

Das TZEW vermittelte Kontakt zu einem Marketing-Experten der Jade-Hochschule. Im Zuge einer Kurzberatung wurden mehrere Ansätze für eine erfolgreiche Marketingstrategie erörtert:

- unterschiedliche Anforderungen bei der Behandlung von Großaufträgen und Standardaufträgen
- Einrichten einer separaten Vertriebsstruktur
- Vermitteln der einzigartigen Vorteile der eingesetzten Technologien bereits durch eine entsprechende Außendarstellung
- Organisation von Messe-Auftritten
- Klassifizierung und Ansprache potentieller Kunden

Zwischenzeitlich wurden einige der Vorschläge bereits erfolgreich umgesetzt!