



## B2B Entscheider-Adressen von KREUZER Contact-Center GmbH

(ddp direct) Beim Mailing und sämtlichen anderen Maßnahmen im BtoB Bereich (oft auch B2B genannt) kommt es sehr stark darauf an, wen die Nachricht erreicht. Es existieren zwar sehr viele Firmen-Adressen, auch Adressen vom Ansprechpartner innerhalb einer Firma, diese sind jedoch oft nicht qualifiziert genug. Der Adressenmarkt selbst ist groß und unübersichtlich, nur wenige Firmen, die Ihnen das Mailing abnehmen möchten, verfügen in Wahrheit über eine gut gepflegte Adressdatenbank, in der die wirklichen Entscheider zu finden sind. Dafür gibt es Gründe.

### Entscheidungsprozesse und Entscheider

Firmenadressen zu sammeln ist kein großes Kunststück, sie sind online auf Knopfdruck verfügbar. Gut gepflegte Adressen sind als Adressdatenbank für geringe Gebühren erhältlich, die Ansprechpartner und ihre Adressen für das Mailing sind in diesen Fällen auch aufgelistet. Im BtoB Bereich zu recherchieren erfordert aber in Wahrheit einen weitaus höheren Aufwand, als nur im Internet nachzuschlagen. Denn die Entscheider in den Firmen gerade für Ihr spezielles Anliegen sind in der Regel in der zweiten Führungsebene zu finden. Sie möchten eine innovative Software oder Büromaterial vertreiben, eine Firma zu ihrem Fuhrpark oder zum Recruiting beraten? Das entscheiden in der Firma nicht der Chef und seine erste Ebene, die knapp unterm Dach sitzt. Dort werden die großen Strategien entworfen. Für Ihr spezielles Anliegen ist in fast allen Fällen die zweite Ebene zuständig, dort befinden sich die Entscheider, die das Alltagsgeschäft managen und durchaus große Budgets verwalten. Hier werden Produktionsprozesse, Vertriebsstrategien und Personalmanagement geplant, hier wird auch eingekauft. Das sind die Ansprechpartner für all das, was im BtoB vertrieben wird. Wenn Sie für Ihr Mailing Firmen-Adressen verwenden, benötigen sie genau die Adressen dieser Entscheider. Diese Adressen sind auf dem Adressenmarkt kaum zu finden. Das erscheint zunächst verwunderlich, hat aber seinen Hintergrund. Denn genau auf der zweiten Ebene des Managements herrscht die größte Bewegung, in horizontaler und vertikaler Hinsicht. Die von Ihnen gesuchten Entscheider sind beruflich, hinsichtlich ihrer Karriere äußerst mobil, sie versuchen den Aufstieg, manchmal geht es auch nach unten, und sie wechseln horizontal die Abteilungen und Dependancen. Das gehört auf dieser Ebene dazu und findet oft im Jahrestakt statt. Wer eine Adressdatenbank wirklich pflegen will, muss daher diese Ansprechpartner in regelmäßigen Abständen telefonisch erheben. Der Aufwand erscheint zunächst enorm, er ist auch nicht zum Nulltarif zu bewältigen. Im Endeffekt ist das jedoch die wesentlich effektivere und damit auch kostengünstigere Variante.

### Was passiert mit ungezieltem Mailing?

Wer seine Mails einfach an sämtliche Firmenadressen schickt, die irgendwie kostenlos zu ermitteln sind oder billig auf dem Adressenmarkt feilgeboten werden, landet in den meisten Fällen bei der Sekretärin. Selbst wenn diese mit Ihrem Entscheider in einem Büro sitzt und mit diesem über das Mailing kommuniziert, läuft das in der Form ab: "ich hab' hier was im Postfach, brauchen wird das?" - "Nö!" - Ihr Ansprechpartner lässt sich von der Sekretärin nicht das Mailing schildern, es kommt einfach zu viel herein. Etwas anderes ist es, wenn Ihre Mail in seinem persönlichen Postfach auftaucht. Jetzt kommt es darauf an, ob dieser Mann oder diese Frau für Sie der richtige Ansprechpartner ist oder ob er das, was Sie wünschen, voriges Jahr noch bearbeitet hat, dieses Jahr aber nicht mehr. Das erfährt man nur, wenn man im BtoB Bereich telefonisch nachfasst. Hier hat sich durch umfangreiche Untersuchungen herausgestellt, dass dieses Verfahren auf dem Adressenmarkt leider sehr wenig ausgeprägt ist. Jeder, der im BtoB Geschäft tätig ist und selbst schon einmal die Entscheider angerufen hat, war verblüfft, wie erfolgreich das sein kann. Es schien oft, dass der Ansprechpartner auf das offerierte Angebot wirklich gewartet hat. Ein Mailing hätte es auch getan, dazu benötigt man jedoch qualifizierte Adressen der Ansprechpartner. Dialogmarketing im BtoB steht und fällt mit den richtigen Ansprechpartnern, nicht nur mit Firmen-Adressen.

### Der Aufbau einer gepflegten Adressdatenbank

In Firmen arbeiten Menschen, die ständig mit vielfältigen Informationen und Entscheidungen konfrontiert werden. Es gibt die unterschiedlichsten Führungsebenen, Hierarchien und Funktionen. Firmenadressen müssen so aufbereitet sein, dass sie den direkten Weg via Mailing zum Entscheider finden, der für Ihr Anliegen zuständig ist. Der falsche Ansprechpartner lässt nicht nur ihre Kampagne verpuffen, er verbannt Ihre E-Mail-Adresse schlimmstenfalls in den Spam-Ordner. Menschen entscheiden über die Relevanz Ihres Angebotes, Menschen setzen Prioritäten und gehen emotional mit der Informationsflut um, die sie täglich belastet. Daher ist bei der Pflege von Firmen-Adressen eines der wichtigsten Kriterien die Vermeidung von Streuverlust beim Mailing. Eine gut geführte Adressdatenbank wird die Conversion Rate und damit die Response auf Ihr Mailing vervielfachen. Schöpfen Sie daher die Potenziale aus, die sich durch die Qualifizierung und Aktualisierung von Adressen ergeben, betreiben Sie Ihre Marketingaktionen nicht nur mit Masse, sondern auch mit Klasse.

Eine gute, top gepflegte Adressdatenbank ist nach Branchen und Firmenadressen sortiert, sie ist vollständig oder fast vollständig, sie enthält alle Ansprechpartner und darüber hinaus periphere Adressen und Entscheider. Die mittlere und obere Führungsebene ist ebenso enthalten wie die sogenannten Entscheidungsvorbereiter - das sind diejenigen Manager, die aus der Fülle der Angebote gerade Ihres herausfiltern. Diese Personen müssen recherchiert werden. Um das zu erreichen, sind komplexe Selektionen nötig, die alle marketingrelevanten Merkmale berücksichtigen. Auch die Kombinationen zwischen Ihrem Ansprechpartner und den ablaufenden Entscheidungsprozessen können mit moderner Software berücksichtigt werden. Branchenmerkmale sind ebenso enthalten wie die Positionen und Funktionen der Entscheider, ihre akademischen Grade, regionale Schlüssel und Aktualitätskennzeichen. Sie möchten wissen, wie lange ihr Ansprechpartner schon in seiner gegenwärtigen Position tätig ist? Ob Ihre Firma vielleicht schon voriges Jahr mit ihm kommuniziert hat? Eine gute Adressdatenbank gibt Ihnen darüber Auskunft. Sie erhalten exakt die Adressen mit allen Zusatzdaten, die Sie für Ihre Kampagne und fortlaufendes Mailing benötigen.

### Adressmanagement und -Qualifizierung

Die Basis für Firmen-Adressen bildet eine moderne, mit neuester Software geführte Adressdatenbank, die den Adressenmarkt im BtoB Bereich stets aktuell erfasst. Die Strukturen der Adressen sind einheitlich, es finden permanent Plausibilitätskontrollen statt, aussagefähige Kennzahlen zur Datenqualität der Firmenadressen sind hinterlegt. Qualifizierende Informationen, eben die telefonische Recherche, sind ein Must Have für Ihr professionelles Mailing. Die Branchenqualifizierung gehört ebenso dazu wie die Ermittlung von Betriebs- und Umsatzgrößen, die Mitarbeiterzahl und die Zuordnung der Ansprechpartner zu den entscheidenden Funktionen. Individuelle Profile ermöglichen Ihnen, die relevanten Entscheider kennenzulernen, unter strenger Beachtung des Datenschutzes werden die Firmenadressen auf diese Weise ständig qualifiziert. Überlassen Sie Ihr BtoB Marketing künftig nicht mehr dem Zufall, finden Sie die richtigen Entscheider für Ihre Anliegen.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/hwhhww>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/wirtschaft-mittelstand/b2b-entscheider-adressen-von-kreuzer-contact-center-gmbh-27984>

=== KREUZER Contact-Center GmbH (Bild) ===

Shortlink:

<http://shortpr.com/jvsqsz>

Permanentlink:

<http://www.themenportal.de/bilder/kreuzer-contact-center-gmbh>

### **Pressekontakt**

KREUZER Contact-Center GmbH

Herr Ralph Kreuzer  
Lindenweg 4  
53125 Bonn

[info@kreuzer.com](mailto:info@kreuzer.com)

### **Firmenkontakt**

KREUZER Contact-Center GmbH

Herr Ralph Kreuzer  
Lindenweg 4  
53125 Bonn

[kreuzer.com](http://kreuzer.com)  
[info@kreuzer.com](mailto:info@kreuzer.com)

-

Anlage: Bild

