



FLY MINT[®]

LEAD MANAGEMENT COMPANY

**OSF DIGITAL TRITT AUS DEM SCHATTEN INS LICHT:
BRAND AWARENESS VIA PRINT-TO-WEB**

**AUFFÄLLIG >
> EINPRÄGSAM
WIRKUNGSVOLL >**

Bekannte Partner, großartige Dienstleistungen, viele Mitarbeiter ... aber "OSF Digital" – den Namen – kannten nur wenige. Zur Gewinnung neuer Kunden nutzte man bisher vor allem ein Netzwerk aus Geschäftspartnern. OSF Digital wollte raus aus dieser Einbahnstraße und neue Möglichkeiten entdecken. Wie wir mit OSF Digital und ein paar Flugzeugturbinen die Basis neuer Kundenbeziehungen schaffen konnten, lesen Sie hier.

GEWITTERWOLKEN AM HORIZONT

Der große Schmerz von OSF Digital war die mangelnde Bekanntheit der Marke. Was war die Ursache?

Obwohl OSF Digital ein international agierendes Unternehmen mit über 1000 Mitarbeitern ist, verließ man sich in der Vergangenheit bei der Akquirierung von Neukunden hauptsächlich auf das eigene Netzwerk aus Partnerunternehmen. Einerseits profitierte OSF Digital so vom Halo-Effekt der großen, bekannten Partner. Andererseits fiel es unter dem Schirm der "Großen" schwer, mit den eigenen Leistungen aus deren Schatten herauszutreten. Die Bekanntheit der eigenen Marke und das Vertrauen der Zielgruppe waren nötig, um neue Kunden zu gewinnen. Dazu musste das Ruder komplett selbst in die Hand genommen werden.

Aber nicht nur der Mangel an Neukontakten war ein Problem, sondern auch die fehlenden Anknüpfungspunkte bei den Interessenten für den Vertrieb. Die Zahlen der letzten Jahre beweisen, dass es immer schwieriger wird mit Cold Calling erfolgreiche Kundenakquise zu betreiben. Um andere, neue Alternativen für sich auszutesten, holte OSF Digital sich FLYMINT ins Boot – oder besser ins Cockpit.

STECKBRIEF

Branche:
IT-Branche

Leistung:
Print-to-Web
-Kampagne

Thema:
Implementierungs-
lösungen für
Online-Shops

Mehrwert:
Touchpoints,
Aufmerksamkeit,
Response, Feedback,
Gesprächseinstiege

UND PLÖTZLICH BRICHT LICHT DURCH DIE WOLKEN

Kleine Geste – große Aufmerksamkeit

Eine Print-to-Web-Kampagne stellte die geeignete Lösung aller Probleme dar. Denn...

1. Wann hat Sie zuletzt ein echter, handschriftlicher Brief erreicht? Die persönliche Ansprache in dieser Form weckt Neugier, vermittelt Wertschätzung und schafft Vertrauen. Im Brief enthalten? Nur ein Foto und die persönliche URL des Adressaten.

2. Ersparnis von Zeit, Energie und Manpower – nämlich durch den Einsatz von Marketing-Applikationen. Das FLYMINT®-Dialogtool und dessen Kampagne arbeiten ohne weiteres Zutun. Durch das Tracking von Nutzerverhalten, der Qualifizierung von Interessenten über den Dialog und die Echtzeit-Benachrichtigung an den Vertrieb, sobald ein bestimmter Lead-Status erreicht wird, geht kein Lead durch die Lappen. Der Vertrieb kann den Fokus direkt auf die echten Interessenten richten.

Schluss mit "Klinken putzen"

Der Name brennt sich ein

3. Im wahrsten Sinne des Wortes. Denn über den visuellen Anker hinaus, erhalten die Vertriebsmitarbeiter von OSF Digital einen emotionalen Anknüpfungspunkt, um die vorqualifizierten Kontakte und Interessenten im Folgegespräch persönlich „abzuholen“ – ein kleiner Insider, der verbindet, Vertrauen schafft und positiv auf die Kundenbeziehung einzahlt.

GET READY FOR TAKEOFF - OSF DIGITAL WAGT DEN ALLEINFLUG

Print für Aufmerksamkeit und Neugier

Die Triebwerke dienen als Aufhänger im handschriftlichen Mailing. Gibt der Adressat die beigefügte PURL in den Browser ein, geht es weiter im ...

Web - wie Weiterqualifizieren

Der Online-Dialog wurde entsprechend der Bedürfnisse und Wünsche von OSF Digital konzipiert. Die Besucher des Online-Dialoges konnten mehr vom Unternehmen und dessen Lösungen erfahren und sich dabei direkt selbst als Interessent outen.

Mailing Card: Personalized address: Herr Max Mustermann, Bülstedt GmbH, Musterstraße 1, 07745 Musterstadt. URL: www.inn-triebwerke.de/Max-Mustermann. Includes a QR code and a PURL.

Website Journey:

- Page 1 (Landing):** "Halo Herr Mustermann, wir feiern mit unserer Website und Commerce-Kunden ein meilenlanges Flugstück und sind die Innovationsführer unserer Kunden – weltweit." "OSF ist somit für viele unser Reddy zu einem globalen Top-Partner für Marken und Marktführer aufgestiegen."
- Page 2 (Intro):** "Wie bitte ist OSF?" "Ich kenne OSF bereits als Innovationsführer."
- Page 3 (Value Prop):** "Herrn Mustermann, OSF ist weltweit in getriebenen mit über 1000 Mitarbeiter und 1000 Standorten. Wir geben Kunden die volle Power ihres digitalen Treibwerkes an die Hand (z.B. 'Smart' für mobile Geräte) in über 100 Ländern und 100 Sprachen." "Als Experte für Digital Business in der Luftfahrt, sind wir die führende Lösung für Systemanforderungen in der Luftfahrt."
- Page 4 (Case Study):** "Herrn Mustermann, OSF ist weltweit in getriebenen mit über 1000 Mitarbeiter und 1000 Standorten. Wir geben Kunden die volle Power ihres digitalen Treibwerkes an die Hand (z.B. 'Smart' für mobile Geräte) in über 100 Ländern und 100 Sprachen." "Als Experte für Digital Business in der Luftfahrt, sind wir die führende Lösung für Systemanforderungen in der Luftfahrt."
- Page 5 (Product Page):** "Herrn Mustermann, OSF ist weltweit in getriebenen mit über 1000 Mitarbeiter und 1000 Standorten. Wir geben Kunden die volle Power ihres digitalen Treibwerkes an die Hand (z.B. 'Smart' für mobile Geräte) in über 100 Ländern und 100 Sprachen." "Als Experte für Digital Business in der Luftfahrt, sind wir die führende Lösung für Systemanforderungen in der Luftfahrt."

Footer: Includes logos for partner brands: brother, Berluti, L'ORÉAL, LISOFIT, Marmot, and TUI TravelCenter.

Unsere Leistung auf einen Blick

- Aufmerksamkeitsstarke Akquisemethode mit Kombination von Online- und Offline-Medien
- Ausgefeiltes und genau auf die Pain Points der OSF-Kunden zugeschnittenes Storytelling
- Implementierung des Online-Dialogs
- Produktion und Versand von 700 handschriftlichen Mailings
- Auswertung und Skalierung der Kampagne

Die Landung war geschmeidig und machte Lust auf mehr

- 700 Kontakte
- 28% waren online
- 10% haben sich dem kompletten Dialog angesehen
- 4% bekundeten Interesse



Daniel Rangus (Marketing Manager DACH, OSF Digital)

„Ich war sehr zufrieden mit der Kampagne. Einerseits war die Conversion-Rate super. Aber wichtiger für uns war das Feedback, das wir bekommen haben. Einige der angesprochenen Kontakte meldeten sich persönlich zurück und erzählten, wie gelungen sie die Kampagne fanden und, dass sie selten sowas erlebt hätten. Sie hat durchweg einen positiven Eindruck hinterlassen.“

Jetzt Beratungsgespräch anfordern: +49 3641 63 666 - 0 oder info@flymint.com



FLYMINT

LEAD MANAGEMENT COMPANY

LEAD MANAGEMENT

Sales Cloud / Marketing Cloud
Marketing Automation / Lead Routing
Lead Scoring / Progressive Profiling
Lead Qualifizierung
Buyer Personas / Zielgruppen
Content Marketing / Touchpoints
Inbound / Outbound Marketing
Disruptiver Vertrieb / Digitaler Vertrieb
CRM / E-Mail-Marketing
Commercial Excellence
Customer Journey Management
Lead Generierung / Kundengewinnung
Lead Nurturing / Kundenentwicklung



Kostenlose FLYMINT-Erstberatung für B2B:
flymint.com/erstberatung

FLYMINT GmbH Leutrageraben 1, Im JenTower, 07743 Jena,
+49 3641 63 666 - 0, info@flymint.com



FLYMINT

LEAD MANAGEMENT COMPANY

BILDNACHWEISE

istockphoto / Jetlinerimages /
Stock-Fotografie-ID:913800976

istockphoto / Jetlinerimages /
Stock-Fotografie-ID:913800976

istockphoto / Jetlinerimages /
Stock-Fotografie-ID:922254182

istockphoto / Jetlinerimages /
Stock-Fotografie-ID:922254182

istockphoto / Jetlinerimages /
Stock-Fotografie-ID:932660486

unsplash /
Photo by Avel Chuklanov on Unsplash

Photo by Daniel Rangus /
OSF Global Services GmbH