

**STEAG Energy Services:
Im Dialog mit neuen Märkten**





steag

Unternehmen

STEAG / STEAG Energy Services GmbH

Headquarter

Essen, Germany

Branche, Produkte und Leistungen

Energie, Energienahe Dienstleistungen

Umsatz

2,8 Mrd. EUR (STEAG gesamt, 2010)

Website

www.steag.de

Mitarbeiter

ca. 6.000 Mitarbeiter (STEAG gesamt, 2010)

- ▶ Das Unternehmen
- ▶ **Die Situation**
- ▶ Die Lösung
- ▶ Benefits & Ergebnisse
- ▶ Zahlen, Daten & Fakten

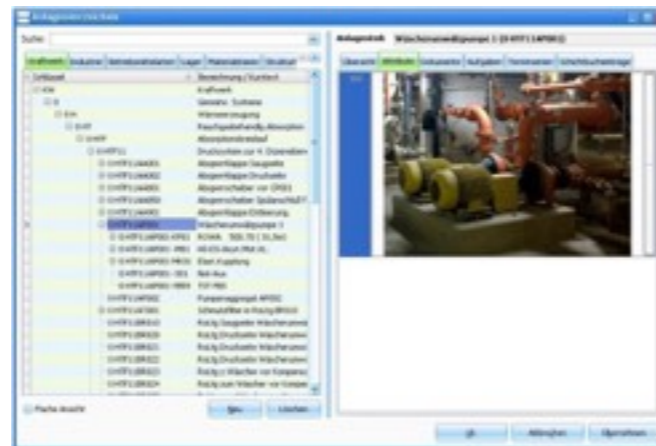
Neues Produkt : Neue Zielgruppe

Die STEAG Energy Services GmbH ist aktuell vornehmlich Dienstleister innerhalb des STEAG-Konzerns. Durch den großen Bedarf innerhalb des STEAG-Konzerns an Unterstützung im Bereich Instandhaltungsmanagement ist eine hauseigene Software entstanden, die die spezifischen und individuellen Anforderungen von Instandhaltungsabteilungen berücksichtigen kann.

Der Vorteil der Software liegt auf der Hand: Die Software kann schnell und einfach an die Prozesse und Bedürfnisse der Nutzer angepasst werden. Der Nutzer muss sich somit nicht umgewöhnen, kann seine gelernten Prozesse beibehalten.

Betrachtet man den Markt für Instandhaltungs-Software, so ist festzustellen, dass nahezu alle Anbieter (Standard-)Software verkaufen, die es nicht ermöglicht, die vorhandenen kundenseitigen Prozesse innerhalb dieser Software-Produkte abzubilden bzw. nur mittels komplizierter und kostspieliger Anpassungsmaßnahmen. Der Nutzer muss sich also der Software anpassen (und nicht umgekehrt).

Das wesentliche Alleinstellungsmerkmal der STEAG-Lösung soll nun im Markt gegenüber potentiellen Anwendern kommuniziert und glaubhaft vermittelt werden. Zudem gilt es mit neuen Branchen und damit neuen Anwenderszenarien in Kontakt und Austausch zu kommen. Ziele: Mehr Wissen über den Markt erlangen und Neukunden-Potentiale identifizieren und ggf. heben.



- ▶ Das Unternehmen
- ▶ Die Situation
- ▶ **Die Lösung**
- ▶ Benefits & Ergebnisse
- ▶ Zahlen, Daten & Fakten

Hochresponsiver Kundendialog führt zu geballtem Marktwissen

Durch die Möglichkeit eines crossmedialen Dialogs sollen die STEAG-Software sowie deren Vorteile innerhalb der anvisierten Zielgruppe bekannt gemacht werden und Direkt-Response-Elemente direkt am Gespräch interessierte Kontakte (LEADS) in den Vertrieb einsteuern. Hierzu werden selektierte Kontaktadressen von potentiellen Anwendern (z.B. Instandhaltungsleiter) mittels postalischem, personalisiertem PURL-Mailing handschriftlich angeschrieben.

Durch Neugier und einen vagen Bezug (durch die Domain ‚instand-haltung.de‘) zum Arbeitsumfeld des Kontaktierten wird dieser auf eine personalisierte Website gelotst. Auf dieser Website findet ein virtueller Dialog zwischen

STEAG und dem Zielkontakt statt. Der Hauptvorteil der Software (nie wieder Verrenkungen) wird transparent und unterhaltsam kommuniziert. Für Skeptiker, die eine Lösung ihrer Probleme für eher unwahrscheinlich halten, wird eine separate Argumentationsstrecke aufgebaut, um auch diese noch zu einem Gespräch mit STEAG zu bewegen.

Das direkte und unmittelbar angestrebte Telefonat zwischen den Zielpersonen und Experten bei STEAG soll zum einen das Marktwissen bei STEAG erweitern, zum anderen dient es dem Beweis der Expertise von STEAG innerhalb des Themas Instandhaltungsmanagement - letztlich mit dem grundlegenden Ziel: Verkauf der Software!

Eingesetzte Lösungselemente im Marketing- und Vertriebsprozess:



Dialogtool Engine



Handschriftliche Premium Mailings



Echtzeit Response & Statistik



Vertriebstelefonate in Echtzeit



steag

Herrn
... und engagiert miteinander
... und ich bin für
... für unsere Instandhaltungsleistung

Zur STEAG-Lösung für das Instandhaltungsmanagement ...

Ja, eine Alternative gibt es:
Eine flexible Lösung zum Instandhaltungsmanagement. Aus der Praxis für die Praxis.

Mit einem gigantischen Vorteil ...
Sie lässt sich einfach an Ihre Prozesse, Strukturen und Abläufe anpassen. Nie wieder schmerzhaftes Vermerken oder langwierige Implementierungsorgien!

Haben Sie Lust auf ein unternehmensgerechtes Gespräch?
Über Instandhaltungsmanagement?



Ja, Gerne.

Nein, Nach bin ich skeptisch.

Geld es Ihnen auch so?



Ja, Aber gibt es eine Alternative?

Nein, Ich verstaube gern Zeit und Geld.

Hallo Herr ...
Softwarelösungen zum Instandhaltungsmanagement ...
schmerzhaftes Vermerken ab und lassen ...
hängen.

Stattdessen sollte sich die Lösung schnell und besser an die Nutzer und deren Prozesse anpassen lassen, nicht?

Ja, klar. Eigentlich schon.

Nein, Ich verstaube mich gern.

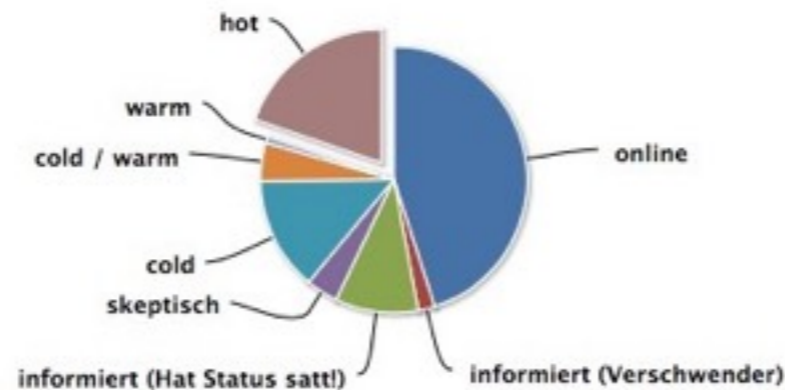
www.instant-kalkulation.de / Herr Mustermann

*persönlich
Herr Herr Mustermann
Flymint GmbH
Lehrte 1
07743 Jena*



- ▶ Das Unternehmen
- ▶ Die Situation
- ▶ Die Lösung
- ▶ **Benefits & Ergebnisse**
- ▶ Zahlen, Daten & Fakten

Leads, Wissen und Direktkontakte

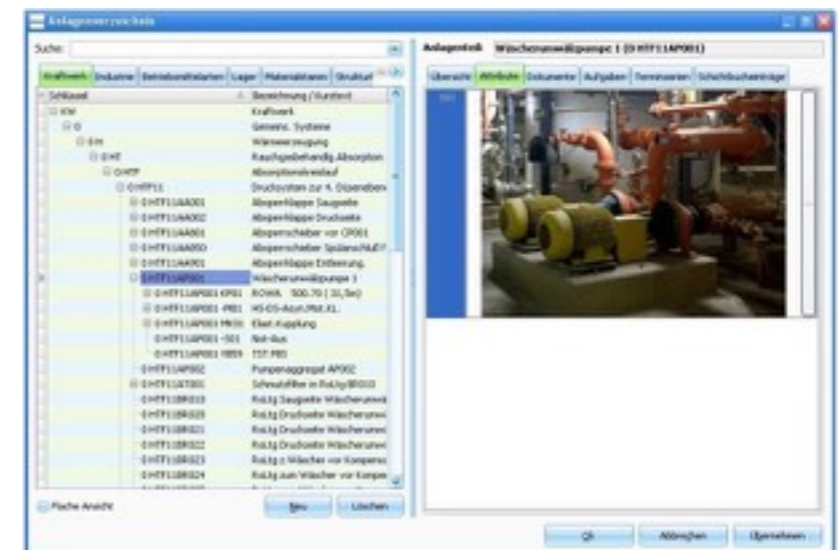


Nahezu die Hälfte aller angeschriebenen Personen konnten in den Onlinedialog gelotst werden. Damit interagierten diese Personen nicht nur mit der Marke STEAG, sondern vor allem auch mit dem hinterlegten Thema „Instandhaltungsmanagement“. Dadurch konnten echte Interessenten dezidiert qualifiziert und dem Vertrieb zugeführt werden.

Die Aktion führte zu einer Vielzahl von vom Kontakt explizit gewünschten Telefonaten zum Thema „Instandhaltungsmanagement“. Dies brachte nicht nur den Vorteil von Terminvereinbarungen und möglichen Umsatzpotentialen, sondern gab vor allem einen **sehr tiefen Einblick in den Markt für Instandhaltungssoftware**, in die angeschriebenen Branchen und die jeweiligen Unternehmen.

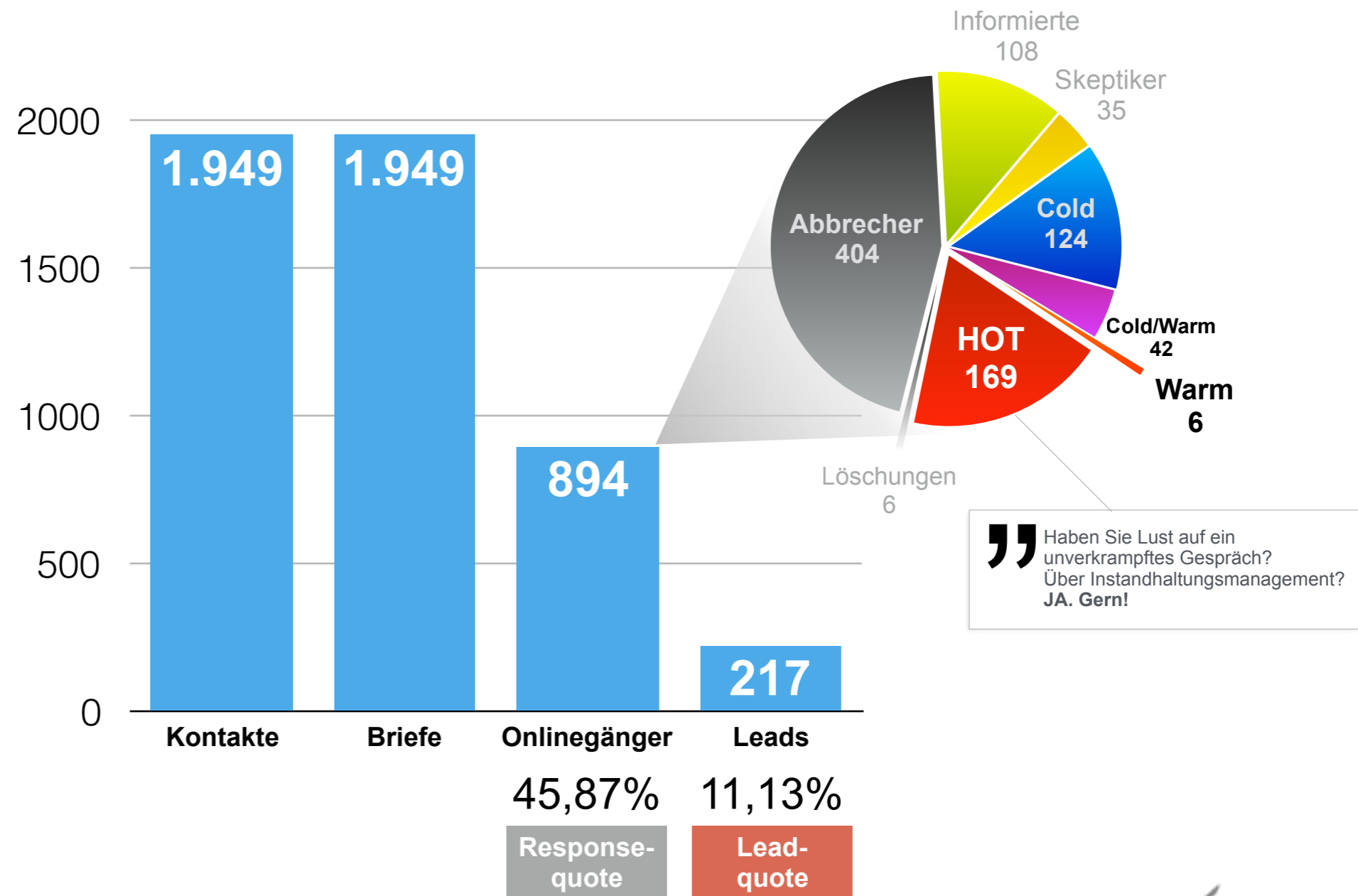
Damit kann man die Ergebnisse und Vorteile in qualitativer Hinsicht wie folgt festhalten:

- **Kontakt** in neue Branchen (neue Märkte)
- **Wissensauf- und -ausbau** beim Vertrieb
- Persönliche **Gespräche** mit potentiellen Kunden
- strukturierte, **kontinuierliche Leadgewinnung**
- Aufbau einer umfangreichen Kunden-**Pipeline**
- detaillierte **Qualifizierung** der Kontakte
- **transparente Dokumentation** der Ergebnisse
- 1:1 Einblick in den Markt (**Marktforschung**)



- ▶ Das Unternehmen
- ▶ Die Situation
- ▶ Die Lösung
- ▶ Benefits & Ergebnisse
- ▶ **Zahlen, Daten & Fakten**

Sehr hohe HOT-Leadquote & überdurchschnittliche Response





© Flymint GmbH oder STEAG/STEAG Energy Services GmbH. All rights reserved.

Alle Inhalte dieser Publikation dürfen weder vervielfältigt noch verändert werden ohne die ausdrückliche Genehmigung der Flymint GmbH und/oder STEAG Energy Services GmbH. Die vorliegende Publikation wurde durch die Flymint GmbH mit bestem Wissen und Gewissen erstellt und dient ausschließlich zu Informationszwecken, ohne Zusicherung und Gewährleistung auf die Richtigkeit und Vollständigkeit der gemachten Angaben.

STEAG und STEAG-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der STEAG Energy Services GmbH in Deutschland und anderen Ländern. FLYMINT und FLYMINT-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Flymint GmbH in Deutschland und anderen Ländern.



Weitere Informationen finden Sie unter: www.flymint.com/kontakt

