



ABM: Marketing für Ihre wertvollsten Kunden

Rein Global | Möglichkeiten schaffen

Wir helfen Ihnen, Ihre wertvollsten Kunden anzusprechen und zu binden.

Wir recherchieren, wer die Schlüsselpersonen in Ihren Zielunternehmen sind, sammeln und verarbeiten Informationen und entwickeln die beste Einstiegs- und Marketingstrategie.

Account-based Marketing (ABM) ist ein sehr zielgerichteter Ansatz für potenzielle Kunden, der die Identifizierung hochwertiger Kunden und die Entwicklung personalisierter Marketing- und Vertriebsstrategien umfasst.

ABM ist ein langfristiger Ansatz, der den Aufbau von Beziehungen und Vertrauen beinhaltet. Manchmal braucht es Zeit, um die Endergebnisse zu sehen, aber diese Methode erhöht die Chancen, mehr Schlüsselkunden zu gewinnen und hochwertige und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.



Die häufigsten Nutzer von ABM sind B2B-Unternehmen, die komplexe, teure Produkte oder Dienstleistungen an eine kleine Anzahl hochwertiger Kunden. Die Verkaufszyklen sind lang, es gibt mehrere Entscheidungsträger im Zielunternehmen und der Markt ist oft fremd und weniger bekannt.

Wir definieren mit Ihnen die Zielbranche, den erforderlichen Personalisierungsgrad, den Umfang und die Komplexität der Kampagne sowie die Länder, die für Sie von Interesse sind. Wir sind in ganz Europa und Nordamerika tätig und verwenden beruflich mehrere Weltsprachen.

Welche Vorteile bietet eine fokussierte Ansprache von Schlüsselkunden?

- 1 PERSONALISIERTE BOTSCHAFTEN UND STRATEGIEN**
Die Anpassung an die Bedürfnisse und Interessen wichtiger Kunden bedeutet, dass gezielte Personen nur die für ihr Unternehmen relevanten Inhalte erhalten, anstatt Ressourcen für Massenmarketingkampagnen zu verschwenden.
- 2 HÖHERE KONVERSIONSRATEN DER KUNDEN**
Der ABM-Ansatz generiert höhere Konversionsraten als herkömmliche Marketingkampagnen, und als Ergebnis erhalten Kunden mehr hochwertige Kunden und schnellere Verkaufszyklen.
- 3 BESSERE KAPITALRENDITE**
ABM-Kampagnen können teurer sein als herkömmliches Marketing, aber der ROI ist höher, da sie im Gegensatz zu allzu allgemeinen und weit gefassten Marketingstrategien auf die richtigen Personen zugeschnitten sind.
- 4 BESSERE KUNDENBEZIEHUNGEN**
Die gezieltere Ansprache der Kunden führt zu mehr Interaktion und dem Aufbau langfristiger und hochwertiger Beziehungen..
- 5 ERHÖHTE KUNDENBINDUNG**
Der regelmäßige Aufbau und die Pflege guter Beziehungen steht in direktem Zusammenhang mit der langfristigen Kundenbindung und -loyalität.

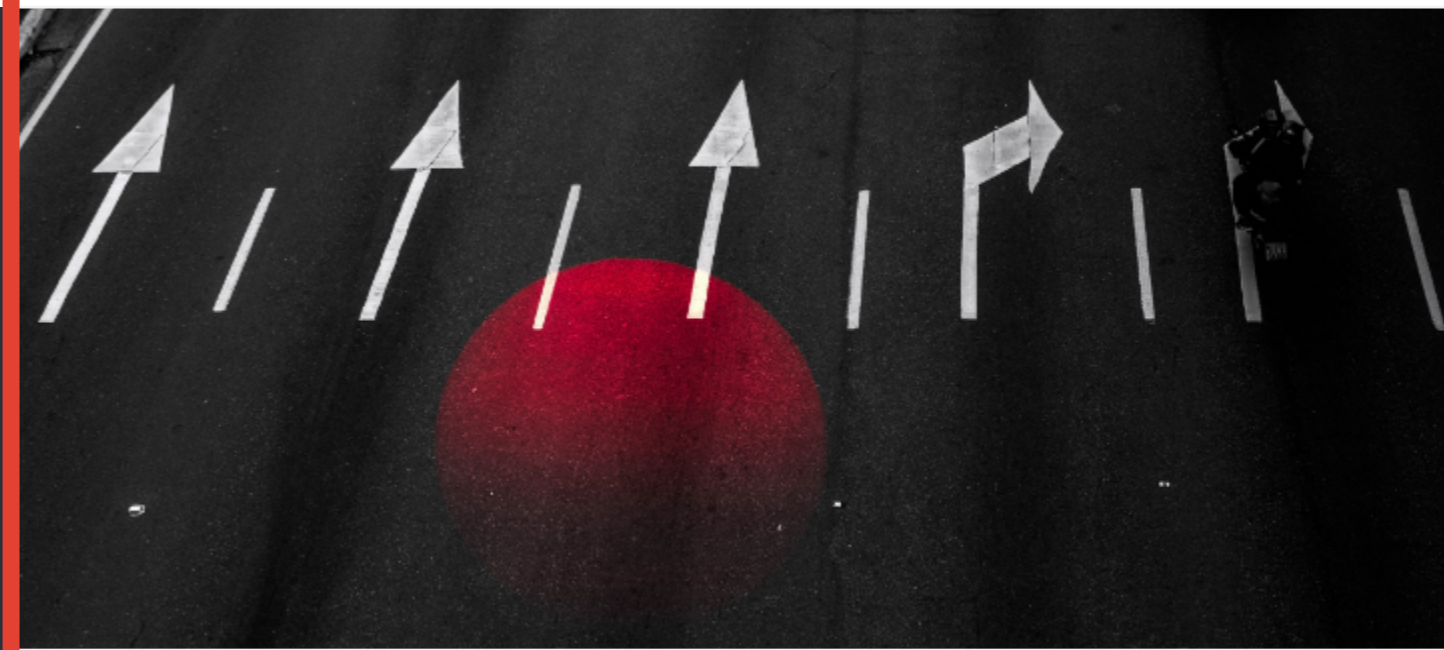
WIR KÖNNEN IHNEN LIEFERN:

Hilfe bei der Entdeckung wichtigster Kunden

Entwicklung der Kundenzugang Strategie

Erstellung notwendiger Marketingmaterialien

Umsetzung gezielter Marketingkampagnen





Rein Global d.o.o.

Barutanski breg I 11

10 000 Zagreb

Republik Kroatien

+385 1 2395 283

office@rein.global

rein.global/de