

Pressemitteilung

Nach erfolgreicher Testphase: nfon AG setzt auf Lead Marketing über Käuferportal

Deutschlands führender Anbieter von Telekommunikationslösungen für den Mittelstand setzt auf Vermittlungsplattform käuferportal.de zur effektiven Neukundengewinnung

Berlin, den 30 April 2009 – Die Gewinnung von Neukunden ist für ein Unternehmen wie die Münchner nfon AG oft mit hohen Marketing- und Personalkosten verbunden. Umso wertvoller ist deshalb die neue Option des „Lead Marketing“, die vor allem in Zeiten der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise ein gutes Instrument zur Neukundengewinnung darstellt.

Der Telefonanlagen-Spezialist erwirbt über Käuferportal die Kontaktdaten der Kaufinteressenten, die vorher über die Mittelstands-Plattform <http://www.käuferportal.de> eine Angebotsanfrage eingestellt haben. Die signifikante Neuerung bei Käuferportal: jede aktuelle Kaufanfrage (engl. „Lead“), wird vom Käuferportal-Team telefonisch im Hinblick auf das individuelle Beschaffungsinteresse der Nachfrager qualifiziert. Das Käuferportal nennt den Händlern praktisch Kaufinteressenten per Knopfdruck.

Der potentielle Käufer legt seinen Beschaffungsbedarf in einem Produktformular eigenständig fest und äußert daher aktiv reales Kaufinteresse. Der Händler kann anschließend entscheiden, ob er den zunächst anonymisiert zugesandten Kontakt gegen eine Lead-Gebühr kaufen möchte. Streuverluste wie bei anderen Marketingmaßnahmen gibt es beim Kauf von qualifizierten Kundenanfragen praktisch nicht. Voraussetzung für die Nutzung des Service ist die kostenlose Registrierung im Anbieter-Netzwerk von Käuferportal.

„Mit Online-Lead-Marketing hatten wir vor dem ersten Kontakt mit Käuferportal noch keine großen Erfahrungen gemacht, daher waren wir zunächst auch etwas skeptisch“, sagt Jens Bloemeyer, Director Marketing der nfon AG (<http://www.nfon.net>). „Dies hat sich nach drei Monaten Zusammenarbeit mit Käuferportal grundlegend geändert. Mit der Qualität der Leads sind wir sehr zufrieden!“

Nach dem geschäftlichen Erstkontakt im November 2008 hat die nfon AG die Testphase abgeschlossen und stellt der hauseigenen Sales-Abteilung ab sofort ein festes Budget für den Kauf von Leads zur Verfügung – so wie dies laut IDC Tech Marketing Barometer 2008 auch schon ein Großteil der US-amerikanischen Unternehmen handhabt.

Das Händlernetzwerk von Käuferportal umfasst aktuell mehr als 1000 registrierte Unternehmen. Damit kann Mittelstands-Portal vom Kaffeevollautomaten und Kopierer über den Cateringdienstleister bis hin zum Factoring mehr als 20 Produktkategorien vermitteln. Über 2.300 gestellte Anfragen nach nur sechs Monaten zeigen, dass die Geschäftsidee auf hohe Akzeptanz am Markt trifft: „Unser Erfolg beweist, dass wir mit unserem Modell und unseren Qualitäts-

standards auf dem richtigen Weg sind.“, sagt Robin Behlau, einer der Geschäftsführer der Beko Käuferportal GmbH.

„Wir freuen uns über die stetig wachsende Anzahl zufriedener Kunden und bauen unser Vermittlungs-Portfolio kontinuierlich weiter aus.“ Im Jahre 2009 soll nach Unternehmensangaben die Angebotspalette monatlich um ein neues Produkt oder eine neue mittelstandsorientierte Dienstleistung erweitert werden. Seit dem Frühjahr 2009 ermöglicht es das Käuferportal beispielsweise auch Werbeagenturen und Factoring-Dienstleistern, attraktive Neukunden über seine Internet-Plattform kaeuferportal.de zu gewinnen.

So funktioniert Käuferportal:

- kaeuferportal.de ist die größte Mittelstandsplattform für die Vermittlung von Investitionsgütern in Deutschland.
- Aktuell zählt das Anbieter-Netzwerk von Käuferportal über 1.000 registrierte Fachhändler und Hersteller.
- Das Produktportfolio umfasst z. B. Kopierer, Telefonanlagen, Factoring-Dienstleistungen, Werbeagenturen und zahlreiche weitere mittelstandsorientierte Produkte und Dienstleistungen.
- Kaufinteressenten können auf kaeuferportal.de binnen weniger Minuten Angaben zu ihrem Wunschprodukt machen und erhalten danach eine kostenlose telefonische Erstberatung. Hierbei qualifiziert Käuferportal die Anfragen und ermittelt so zielgerichtet den jeweiligen Bedarf der Kaufinteressenten.
- Ausgewählte Anbieter erhalten in der Folge die anonymisierten Anfragen der Kaufinteressenten und entscheiden dann individuell, ob sie den Kaufinteressenten ein maßgeschneidertes Angebot für deren Beschaffungsbedarf unterbreiten wollen.
- Gebühren für die Anbieter fallen nur dann an, wenn Käuferportal -praktisch auf Knopfdruck- einen direkten Kontakt zum Kaufinteressenten herstellen soll.
- Anschließend erhalten die Kaufinteressenten drei Qualitätsangebote von Anbietern aus dem Käuferportal-Netzwerk. Dies führt zu erheblicher Zeit- und Kostenersparnis im Beschaffungsprozess der Unternehmen.
- Käuferportal ermöglicht es Anbietern ohne ausreichende eigene Online-Marketing Expertise, passende Kaufinteressenten über das Internet zu gewinnen. Dabei entstehen für die Anbieter weder Fixkosten noch Streuverluste bei ihren Marketingmaßnahmen.

Das ist Käuferportal:

- Gründer und Geschäftsführer von Käuferportal sind Robin Behlau und Mario Kohle. Beteiligt sind weiterhin Lukasz Gadowski - Internetunternehmer des Jahres 2007- und erfahrene Business Angels.
- Die Beko Käuferportal GmbH ist am Berliner Gendarmenmarkt ansässig und beschäftigt derzeit 20 feste Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Online-Redaktion, IT und Öffentlichkeitsarbeit.
- Käuferportal erhielt zahlreiche Auszeichnungen, u. a. gewann das Unternehmen den Bitkom Innovators' Pitch 2009 und war „Gründer des Monats“ in der Financial Times Deutschland im März 2009.

Pressekontakt:

Sara Chahrour -- 030/81 45 26 31 01 -- sara.chahrour@kaeuferportal.de

Stefan Effenberger -- 030/81 45 26 31 01 -- stefan.effenberger@kaeuferportal.de