



Case Study: Erfolgreiche Neukundengewinnung mit professionellem Telefonmarketing

Persönlich überzeugen statt nur digital werben

Funktioniert Telefonmarketing heute noch? Unsere Erfahrung zeigt eindeutig: Ja – wenn es professionell, seriös und freundlich umgesetzt wird.

Für Heger IT hat die Werbeagentur hö ma GmbH eine Telefonmarketing-Kampagne zur gezielten Ansprache potenzieller Neukunden umgesetzt. Ziel war es, nicht einfach möglichst viele Kontakte anzurufen, sondern mit ausgewählten Interessenten ins persönliche Gespräch zu kommen, konkreten Bedarf zu erkennen und qualifizierte Termine für Heger IT zu vereinbaren.

Das Ergebnis: eine sehr positive Resonanz, zahlreiche qualifizierte Gesprächstermine und eine hohe Zahl daraus resultierender Neukunden.

Der Kunde: Heger IT

Heger IT ist seit über 20 Jahren als IT-Systemhaus für kleine und mittelständische Unternehmen in der Region Reutlingen, Tübingen und Stuttgart tätig. Zum Leistungsspektrum gehören unter anderem Cloud-Services sowie kaufmännische Softwarelösungen und Beratung rund um die Produkte von Lexware.

Gerade bei erklärungsbedürftigen Dienstleistungen wie kaufmännische Software ist Vertrauen ein wichtiger Faktor. Viele Unternehmen haben zwar grundsätzlich Bedarf an einer Optimierung, beschäftigen sich aber nicht aktiv mit einem Anbieterwechsel.

Genau hier setzte die Telefonmarketing-Kampagne an.



Die Aufgabe: Aus Interessenten echte Gespräche machen

Die Herausforderung bestand darin, potenzielle Kunden nicht mit allgemeinen Werbebotschaften zu erreichen, sondern direkt mit den verantwortlichen Ansprechpartnern ins Gespräch zu kommen.

Dabei stand nicht der schnelle Verkauf am Telefon im Mittelpunkt. Ziel war vielmehr:

- die richtigen Ansprechpartner zu erreichen,
- Interesse und Bedarf zu erkennen,
- die Leistungen von Heger IT verständlich zu positionieren,
- Fragen und erste Einwände aufzunehmen,
- qualifizierte Interessenten herauszufiltern und
- konkrete Gesprächstermine mit Heger IT zu vereinbaren.

Damit wurde Telefonmarketing zum Bindeglied zwischen Marketing und Vertrieb.

Die Umsetzung durch hö ma GmbH

Vor Beginn der telefonischen Ansprache wurde die Zielgruppe definiert und die Argumentation auf die Leistungen und potenziellen Kunden von Heger IT abgestimmt. Dabei setzte hö ma bewusst nicht auf starre Verkaufsskripte sondern einer flexiblen, kundenspezifischen Ansprache.

Ein Gesprächsleitfaden gab die notwendige Struktur, gleichzeitig blieb ausreichend Freiraum, individuell auf den jeweiligen Ansprechpartner einzugehen. Denn professionelles Telefonmarketing funktioniert vor allem dann, wenn auf der anderen Seite nicht das Gefühl entsteht, Teil eines standardisierten Callcenter-Prozesses zu sein.

Menschen möchten mit Menschen sprechen.

Freundlichkeit, Zuhören und ein echtes Interesse an der Situation des potenziellen Kunden standen deshalb im Vordergrund.

Der entscheidende Vorteil: sofortiges Feedback

Im Gegensatz zu vielen digitalen Marketingmaßnahmen entsteht beim Telefonmarketing unmittelbar ein Dialog. Schon während des Gesprächs wird deutlich:

- Besteht grundsätzlich Interesse?
- Gibt es einen konkreten Bedarf?
- Welche Herausforderungen beschäftigen das Unternehmen?
- Welche Fragen bestehen?
- Wer entscheidet über eine mögliche Zusammenarbeit?
- Ist ein persönliches Beratungsgespräch sinnvoll?

Dadurch konnten Interessenten bereits im ersten Kontakt qualifiziert werden.

Ein weiterer Vorteil: Einwände verschwinden nicht unbeantwortet in einem E-Mail-Postfach. Sie können direkt aufgenommen und besprochen werden.



Dabei bedeutet professionelle Einwandbehandlung nicht, einen potenziellen Kunden zu überreden. Es geht vielmehr darum, seine Situation zu verstehen, Fragen zu beantworten und herauszufinden, ob eine Zusammenarbeit tatsächlich sinnvoll sein könnte.

Das Ergebnis: viele Termine – und daraus neue Kunden

Die Resonanz der Telefonmarketing-Aktion für Heger IT war sehr positiv. Es gelang, zahlreiche Gespräche mit potenziellen Kunden zu führen und daraus viele qualifizierte Termine für Heger IT zu vereinbaren.

Besonders erfreulich war die Qualität dieser Kontakte: Ein großer Teil der Unternehmen, mit denen anschließend persönliche Beratungsgespräche geführt wurden, entschied sich im weiteren Vertriebsprozess für eine Zusammenarbeit mit Heger IT.

Damit zeigte die Kampagne deutlich: Ein guter Telefonkontakt ist nicht nur ein Lead. Er kann der Beginn einer langfristigen Kundenbeziehung sein.

Warum Telefonmarketing auch heute noch funktioniert

Unternehmen werden heute täglich mit Newslettern, Social-Media-Beiträgen, Google Ads, LinkedIn-Nachrichten und automatisierten Akquise-Mails konfrontiert. Genau deshalb kann ein seriös geführtes persönliches Gespräch wieder besonders wertvoll sein.

Professionelles Telefonmarketing bietet entscheidende Vorteile:

- **Direkter persönlicher Kontakt:** Der Ansprechpartner wird unmittelbar erreicht.
- **Sofortiges Feedback:** Interesse und Bedarf werden direkt sichtbar.
- **Individuelle Kommunikation:** Das Gespräch orientiert sich am tatsächlichen Bedarf.
- **Direkte Einwandbehandlung:** Fragen können unmittelbar beantwortet werden.
- **Qualifizierung:** Der Vertrieb erhält nicht einfach Adressen, sondern konkrete Gesprächschancen.
- **Schnelle Terminvereinbarung:** Interessenten können direkt in den weiteren Vertriebsprozess überführt werden.
- **Geringere Streuverluste:** Die Ansprache erfolgt gezielt innerhalb einer definierten Zielgruppe.
- **Messbare Ergebnisse:** Gespräche, Interessenten und vereinbarte Termine lassen sich transparent auswerten.

Qualität vor Quantität

Der Erfolg der Kampagne für Heger IT zeigt gleichzeitig, dass Telefonmarketing nicht mit möglichst vielen Anrufen gleichzusetzen ist. Entscheidend ist nicht die Anzahl gewählter Telefonnummern. Entscheidend sind die Qualität der Zielgruppe und die Qualität des Gesprächs.

Eine gute Vorbereitung, die richtigen Ansprechpartner, ein verständlicher Gesprächseinstieg und eine freundliche, professionelle Kommunikation erhöhen die Wahrscheinlichkeit, aus einem zunächst unbekannten Unternehmen einen qualifizierten Interessenten zu entwickeln.

Persönlicher Kontakt funktioniert

Die Telefonmarketing-Kampagne für Heger IT zeigt, dass professionelle telefonische Neukundengewinnung auch heute noch sehr erfolgreich funktionieren kann.

Die Kombination aus gezielter Auswahl potenzieller Kunden, seriöser Ansprache, persönlichem Dialog und konsequenter Terminqualifizierung führte zu zahlreichen Gesprächsterminen und in der Folge zu vielen neuen Kunden.

Für uns bei hö ma GmbH bestätigt das eine einfache Erkenntnis:
Gutes Telefonmarketing bedeutet nicht, jemanden anzurufen und ihm etwas verkaufen zu wollen. Es bedeutet, das richtige Unternehmen zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Gespräch anzusprechen. Und manchmal ist ein gutes persönliches Gespräch eben wirkungsvoller als die nächste automatisierte Werbebotschaft.

*„Wir sind zu 100% überzeugt von der Telefonmarketing-Aktion und bauen diese nun in regelmäßigen Abständen in unsere Marketingplanung mit ein. So viele Neukunden haben wir seit langen nicht mehr generiert.“
Michael Heger, Geschäftsführer der Heger IT in Mössingen*

