

AXIMPRO



USE CASE

CASHBACK-INCENTIVE-PLATTFORM
ZUR NEUKUNDENGEWINNUNG FÜR DELL FRANKREICH



CASHBACK-INCENTIVE-PLATTFORM

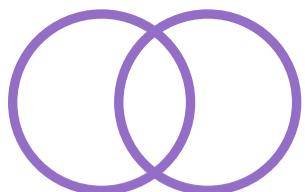
„BIENVENUE CHEZ DELL!“

Mit ehrgeizigen Wachstumsplänen für die aufstrebenden Märkte in der EMEA-Region suchte Dell aktiv nach innovativen und skalierbaren Methoden, um den Umsatz anzukurbeln, den Gesamtmarktanteil zu verbessern und im Wettbewerb gegen Mitbewerber einen Schritt voraus zu sein. Ziel war es, den indirekten Vertriebskanal zu verbessern, Beziehungen aufzubauen und ein Channel-Partner-Programm zu etablieren.

Aximpro hat auf diesen Wunsch hin, ein Cashback-Incentive-Portal für Dell in Frankreich, basierend auf der ChannelValue® Technologie entwickelt. Das Ziel, interessierte Unternehmen in neue Kunden umzuwandeln, wurde erfolgreich umgesetzt, was zu einer Umsatzsteigerung von +150 % während der Laufzeit des Incentives führte.

Dell hatte bereits in der Vergangenheit erfolgreich mit Aximpro an Cashback-Programmen in verschiedenen Ländern der EMEA-Region zusammengearbeitet. Diese Programme waren alle äußerst erfolgreich und ihre Einrichtung erfolgte mit geringem Aufwand auf Seiten von Dell. Dies, zusammen mit Aximpros umfangreicher Erfahrung mit Cashbacks im Allgemeinen, führte dazu, dass Dell Aximpro erneut für das französische Cashback-Projekt kontaktierte.





DIE LÖSUNG

Dell wollte seinen Umsatz mit neuen Kunden im Bereich der Produktpalette „Office-Technologie“ (Notebooks, Workstations, Monitore und Ähnliches) um +17 % steigern. Das Cashback-Portal sollte dazu beitragen, offene Anfragen in abgeschlossene Verkäufe umzuwandeln und neue sowie ruhende Kunden, die bereits Kontakt mit Dells Vertriebsteams hatten, motivieren eine Bestellung aufzugeben.

KICK-OFF

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen von Aximpro mit Dell Cashback-Projekten verlief der anfängliche Beratungsprozess inklusive der Zieldefinition und Zielgruppenauswahl besonders schnell und einfach.

Konkret sollte der Verkauf bei KMUs in Frankreich angekurbelt werden. Die Hauptzielgruppen waren potenzielle Kunden, die Interesse gezeigt hatten, aber noch keinen Abschluss getätigt hatten, ehemalige Kunden, die seit zwei Jahren nichts mehr gekauft hatten (Direktverkauf von Dell an den Endkunden, KMUs) und interne Vertriebsteams, die für diese Kunden verantwortlich waren. Das Ziel bestand darin, ein Cashback-Incentive-Programm zu nutzen, um diese Unternehmen zum Kauf von Dell Produkten zu ermutigen.



PROZESS

- Basierend auf der ChannelValue®-Technologie entwickelte Aximpro eine vollständig den CI-Richtlinien und Zielen von Dell angepasste Plattform für das Cashback-Incentive.
- Das Incentive umfasste dedizierte Produkte aus vier Produktkategorien, die für den Erhalt des Cashbacks qualifiziert waren. Kunden mussten zwischen fünf und 100 Produkten kaufen, um für das Cashback berechtigt zu sein.
- Sobald ein Kunde sich für das Cashback qualifiziert hatte, konnte er sich auf dem Portal „Bienvenue chez Dell!“ registrieren. Dort konnte er Kopien von Rechnungen und seine Bankdaten hochladen, um das Cashback zu erhalten.
- Aximpro unterstützte Dell dabei, das Programm bei den Zielgruppen mit geeignetem Marketingmaterial zu bewerben.
- Die potenziellen Kunden wurden auch telefonisch von Vertriebsmitarbeitern kontaktiert. Diese Vertriebsmitarbeiter wurden wiederum durch ein internes Incentive-System motiviert, den Abschluss der Transaktion zu erreichen.
- Aximpro überprüfte die erhaltenen Rechnungen gemäß den von Dell festgelegten Kriterien und überwies das Cashback auf das Kundenkonto.
- Das integrierte Reporting lieferte fortlaufend Einblicke in die Entwicklung der definierten Leistungskennzahlen.

BETRIEB

Aximpro kümmerte sich um die gesamte Durchführung des Cashback-Programms: Planung, Portalgestaltung, Marketing-Flyer, Kommunikation, französischsprachige Texte, Überprüfung von Rechnungen und schließlich die Zahlung des Cashbacks.





ERGEBNISSE

Dell hatte bereits große Erfolge mit den Cashback-Programmen erzielt, die Aximpro in anderen EMEA-Ländern für das Unternehmen durchgeführt hatte.

Daher war es keine Überraschung, dass die französische Kampagne einen ähnlich positiven Effekt auf die Verkaufszahlen und andere KPIs hatte.

Im Laufe des Programms verzeichnete Dell Frankreich einen Anstieg der Verkäufe in den jeweiligen Produktkategorien um 150 % und einen Anstieg der Umsätze bei Neukunden um 50 % klare Zahlen, die für sich sprechen.

ERGEBNISSE

Die teilnehmenden Vertriebsmitarbeiter berichteten von positiven Rückmeldungen von Kunden, da sie mit Rabatten auf die neueste Technologie beim Wachstum ihrer Unternehmen unterstützt wurden.

Das Cashback-Incentive-Portal für Dell in Frankreich wurde innerhalb kürzester Zeit umgesetzt und war 4 Wochen nach dem ersten Beratungsgespräch startbereit.

„DAS PROGRAMM IST EIN ECHTER ERFOLG. VON BEGINN AN HAT AXIMPRO DIE DINGE FÜR UNS EINFACH GEMACHT.

SIE HABEN SICH UM DEN CASHBACK-PROZESS FÜR UNSERE KUNDEN UND DEN VERTRIEBSINNENDIENST GEKÜMMERT UND WIR SIND DAVON BEEINDRUCKT, WIE REIBUNGSLOS UND SCHNELL ALLES FUNKTIONIERT HAT. SIE WISSEN, WAS SIE TUN.“





SIE MÖCHTEN WISSEN, WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN?

Bringen Sie die Dinge ins Rollen – kontaktieren Sie uns.

JETZT TERMIN VEREINBAREN