

## **Referenzkunde: webix, RA-Micro**

Die webix solution GmbH hat sich zum Ziel gesetzt, Erster technischer Ansprechpartner für Anwaltskanzleien in Baden-Württemberg zu sein.

Die Vertriebspartnerschaft der Branchenlösung RA-Micro verbunden mit einem ausgeprägten technischen Know-How als Systemhaus bilden hierfür die ideale Basis.

Um die Vertriebsmannschaft effizient bei investitionsbereiten Anwälten einzusetzen, fehlte nur noch eine aktive Vertriebsunterstützung in Form von hochwertigen Präsentationsterminen.

Hierfür erhielten vier Telemarketing Agenturen einen Test-Auftrag 30 Termine zu liefern.

**Auf los geht`s los! Möge der Bessere gewinnen.**

### **Unsere Vorgehensweise im Wettbewerb:**

Um diese sensible Zielgruppe für sich zu gewinnen, sowie den Wettbewerb, war dem Team der Leads 4 ITK schnell klar, dass mit den bekannten „Vertriebsmethoden“ hier kein Blumentopf zu gewinnen war.

### **Eine praktikable und effiziente Lösung musste her.**

In Zusammenarbeit mit der Vertriebsleitung sind zunächst die Multiplikatoren recherchiert und terminiert worden. Daraufhin die TOP-100 Kanzleien im Zielgebiet nach der Closed-Loop Methode kontaktiert worden.

### **Die Erfolge für die webix solution GmbH:**

Innerhalb von drei Monaten sind 67 hochwertige Präsentationstermine bei Multiplikatoren und Anwälten mit Investitionsbereitschaft vereinbart worden.

Hieraus sind die ersten Lizenzverträge bereits während des Wettbewerbes entstanden.

Zusätzlicher Effekt war, dass der Bekanntheitsgrad der webix solution GmbH innerhalb der Zielgruppe gefördert wurde.

Das „Anders-als-Andere“ Konzept sowie der hohe Qualitätsanspruch der Leads4ITK haben dazu beigetragen, dass sich die webix solution GmbH für den innovativsten Lead Produzent entschieden hat.