

Case Study

Vertriebsunterstützung

Verbesserte Lead-Generierung für UNISYS



Customer Testimonial-Video



Über Unisys

Unisys ist ein weltweit tätiges Unternehmen für Informationstechnologie, das komplexe IT-Herausforderungen an der Schnittstelle von Innovationen und geschäftskritischen Systemen löst.

Das UNISYS-Angebot umfasst Outsourcing und ManagedServices, Systemintegration und Beratung, High-End-Servertechnologie, Security-Lösungen und Cloud-Management-Software sowie Services für IT-Wartung und -Support.

[unisys.de](http://unisys.de)

Unisys nutzt feedbaxx loops, um Zielkunden auf sympathische Weise dazu zu bringen, sich aufmerksam mit dem Outsourcing-Angebot von Unisys auseinanderzusetzen.

*„Die erhöhte Aufmerksamkeit unserer Zielkunden ist für uns der Dreh- und Angelpunkt. Durch den Einsatz von feedbaxx loops ist unsere Lead-Generierung spürbar erfolgreicher geworden. ....“*

**– Michael A. Groß, Sales Director, Unisys Outsourcing Services**

**Aufmerksamkeit als Erfolgsfaktor**

In der ersten Phase kam ein Customer Testimonial-Video zum Einsatz, das die Vorteile des Unisys-Angebots aus Sicht des Global Players Henkel beschreibt. Die Zielkunden wurden per E-Mail vom Sales Director eingeladen, ein Feedback zu diesem Video zu geben. Als kleines Dankeschön kam ein 10€-amazon-Gutschein zum Einsatz, der als kleine Geste zusätzlich die Wertschätzung für das Kunden-Feedback betonte.

Die teilnehmenden IT-Entscheider sahen sich das Testimonial-Video an und beantworteten anschließend ein paar Fragen, darunter beispielsweise

- Gefallen (Video), mit Begründung
- Attraktivität des Angebots
- Wichtigkeit der USPs
- Nutzen/Relevanz für das eigene Business

Zusätzliche Unisys-Ressourcen sind für diese Maßnahme nicht erforderlich, tatsächlich können sich die Sales- bzw. Account-Manager noch besser auf jene vorqualifizierten Kunden konzentrieren, die so Bedarf signalisieren.

---

*„Das Feedback der potenziellen Kunden liefert uns unschätzbar wertvolle Hinweise darauf, welche unserer Vorteile als echte Differentiatoren zu Wettbewerbern wahrgenommen werden. So können wir unsere Nutzen-Argumentation immer passgenauer auf die Kunden zuschneiden.“*

– **Gerd Elzenheimer, Manager Marketing & Communication, Unisys Deutschland GmbH**

---

## **Kunden-Feedback liefert wertvolle Customer Insights**

Die von feedbackx zusammengestellten Antworten und O-Töne der befragten Zielkunden liefern aufschlussreiche Einblicke und Erklärungsmuster, welche Aspekte des Angebots besonders attraktiv erscheinen und welche Unklarheiten oder Hemmnisse auf Kundenseite bestehen.

## **Direkte vertriebliche Anknüpfungspunkte inklusive**

Darüber hinaus können so aber auch Bedarfssignale der Kunden eingefangen werden. Gerade die offenen Antworten liefern so immer wieder auch den Anstoß für das Sales-Team, direkt zum Hörer zu greifen und Fragen bzw. Unklarheiten sofort aufzugreifen.

---

*„Uns freut natürlich der positive ROI dieser Maßnahme. Es ist erstaunlich, wie wirkungsvoll die feedbackx-Unterstützung ist. Wir werden die Maßnahme weiter ausdehnen und hoffentlich bald europaweit einsetzen.“*

– **Michael A. Groß, Sales Director, Unisys Outsourcing Services GmbH**

---

feedbackx loops ist eine smarte Lösung, mit der Sie schnell und effektiv Ihre Kunden besser verstehen und zusätzlichen Umsatz generieren können.

---

## **Über feedbackx**

feedbackx ist spezialisiert auf Kundenbindung & Vertriebsunterstützung im Bereich B2B. Im Geschäftsbereich Pretesting & Insights unterstützen wir unsere Kunden zusätzlich bei der Optimierung von Werbe- und Kommunikationsmaßnahmen.

Besuchen Sie uns auf  
**feedbackx.com**