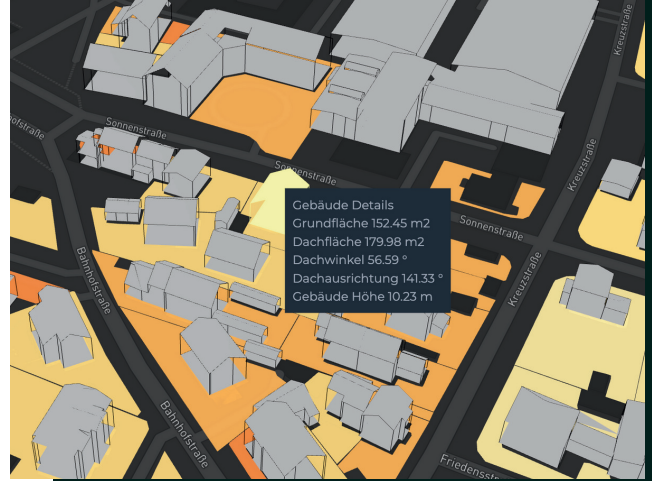


COMPANY CASE STUDY



Case Study zur Evaluierung der Umsatzsteigerung durch Werbebriefe der Gleich & Brother GmbH in Zusammenarbeit mit der Schneider Haustechnik GmbH

AUF EINEN BLICK

Ziele

- Rückgewinnung von Marktanteilen
- Einen effizienteren Akquiseweg finden
- Installationsteams wieder voll auslasten

Ergebnisse

- Gewonnene Neukunden: 15
- Akquisekosten / Auftrag: unter 500€
- Erreichter Umsatz: ca. 375.000€
- Auslastung der Teams: 100%



“Seitdem wir mit der Gleich & Brother GmbH zusammenarbeiten, hat sich unsere Kundenakquise extrem verbessert. Innerhalb des ersten Monats der gemeinsamen Zusammenarbeit konnten wir etwa 80 Neukundentermine verbuchen – deutlich mehr als anfangs angenommen.”

Alexander Schneider

Schneider Haustechnik GmbH

ÜBER UNS

Die Gleich & Brother GmbH, gegründet 2019 von den Brüdern Benjamin und Marcel Gleich, hat sich auf hyperpersonalisierte Briefwerbung spezialisiert. Mit einer Kombination aus inhouse entwickelter Software und KI zielt das Unternehmen darauf ab, die effizientesten und gleichzeitig kostengünstigsten Marketingkampagnen anzubieten.

DAS PROBLEM DES KUNDEN

Der Kunde in dieser Case Study ist ein Solarinstallateur aus Bayern. Durch seine langjährige Tätigkeit rund um den Starnberger See ist er ein bekannter Name in der Region. Doch mit dem anhaltenden Solar-Boom treten immer mehr Wettbewerber auf den Plan und greifen nach wertvollen Marktanteilen. Zudem wird die Neukundenakquise immer schwieriger und teurer. Neu eingestellte Installationsteams hatten schnell nicht mehr genügend Aufträge und wichtiger Umsatz ging verloren.

Bisherige Akquiseansätze über Onlineplattformen oder Flyer waren entweder sehr teuer oder nicht effektiv genug. Es musste ein neuer Akquiseweg gefunden werden.

DER LÖSUNGSANSATZ

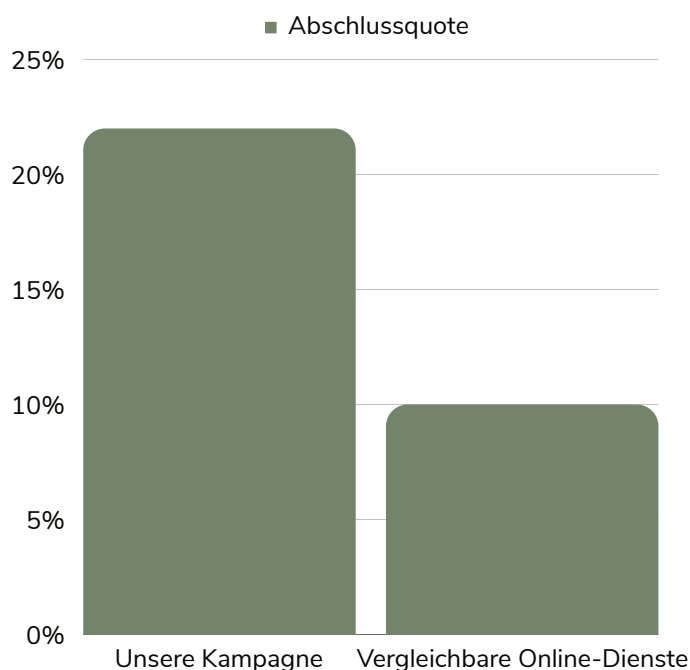
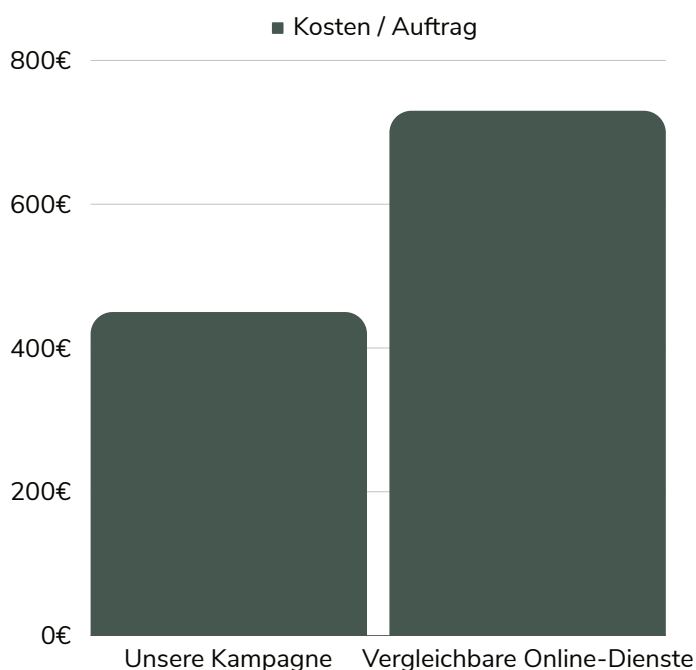
Unsere individuell konzipierte Werbebriefkampagne, durchgeführt vom 01.09.23 bis 30.09.23, adressierte gezielt 3.500 Haushalte, ausgewählt durch unsere innovative Geotargeting-Software und KI-Technologie. Diese Kombination erlaubt eine exakte Selektion passender Dächer für Solaranlagen, ergänzt durch ein tiefgreifendes Filtersystem, das Einkommensgruppe, Alter und Kaufverhalten der Bewohner miteinbezieht. So erreichen wir eine sehr hohe Präzision in der Zielgruppenansprache.

Jeder Werbebrief enthielt ein individuelles Richtangebot, abgestimmt auf die genauen Dachmerkmale des Empfängers, was die Entscheidungsfindung der Kunden erleichterte und die Effektivität unserer Kampagne steigerte. Diese zielgenaue Strategie resultierte in einer überdurchschnittlichen Abschlussquote und einer bemerkenswerten Reduzierung der Werbekosten.

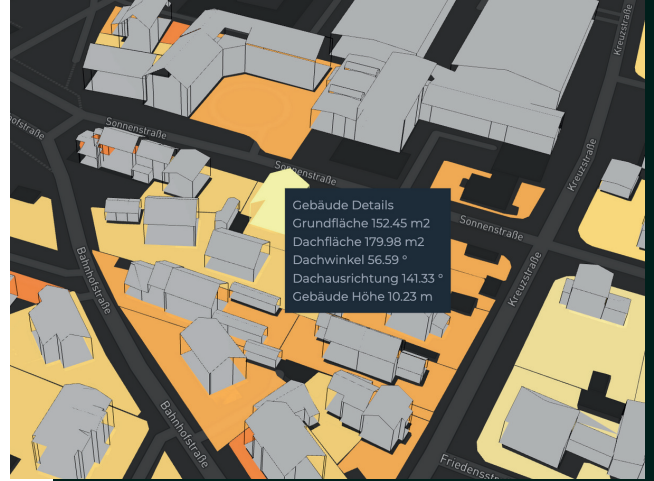
ERGEBNISSE

Die Ergebnisse konnten sich schon nach nur einem Monat sehen lassen. Die ersten Briefe sind Anfang September ausgeliefert worden und schon Ende des Monats waren alle Installationsteams wieder voll ausgelastet. Durch die klare Kommunikation des Angebots im Brief konnten deutlich mehr Erstkontakte in Aufträge umgewandelt werden als sonst. Somit konnte der Kunde einen signifikanten Umsatzanstieg verzeichnen bei gleichzeitig geringerem Aufwand pro Kunde.

- Briefe verschickt: 3.500
- Neukundenanfragen: 68
- Abgeschlossene Verträge: 15
- Antwortrate: 1,9 %
- Abschlussrate: 22 %
- Kosten / Neukundenanfrage: < 120€
- Kosten / Auftrag: < 500€



COMPANY CASE STUDY



PROZESSÜBERSICHT



Filtern der idealen
Dächer für die
Installation



Filtern der
Bewohner nach
Wunschkriterien



Erstellung und
Versand von
hochpersonalisierten
Werbebriefen



Entgegennehmen
der
Neukundenanrufe

REFERENZEN

Die Gleich & Brother GmbH wird
gefördert durch das
Bundesministerium für Wirtschaft
und Klimaschutz.



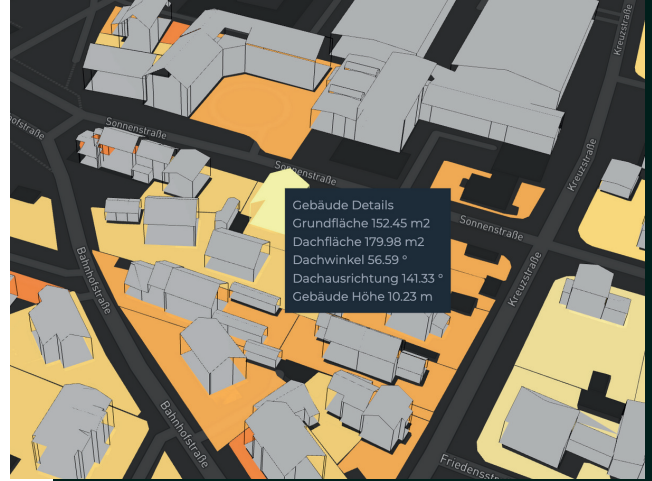
KONTAKT



Möchten Sie dieses System auch in
Ihrem Unternehmen umsetzen?
Rufen Sie uns an und wir
besprechen Ihren individuellen Fall.

0175 / 888 8802
info@gleich-brother.de

TESTIMONIAL



14.11.2023

Herausragende Ergebnisse mit dem Briefversand der Gleich & Brother GmbH

Seitdem wir mit der Gleich & Brother GmbH zusammenarbeiten, hat sich unsere Kundenakquise extrem verbessert. Innerhalb des ersten Monats der gemeinsamen Zusammenarbeit konnten wir etwa 80 Neukundentermine verbuchen – deutlich mehr als anfangs angenommen. Auch der Preis pro Neukunde ist nicht zu schlagen. Dazu kommt der herausragende Kundenservice durch Herrn Benjamin Gleich. Jedes Anliegen wird schnell und effizient gelöst, was in der heutigen Geschäftswelt selten zu finden ist.

Ein weiterer bedeutender Vorteil neben der Kosteneffizienz, ist der geringe Aufwand. Die Gleich & Brother GmbH übernimmt jegliche Vorarbeiten, so dass wir nur noch ans Telefon gehen und die Neukunden aufnehmen müssen. Die Qualität der Ergebnisse ist durch die KI-Lösung der Brüder absolut konkurrenzlos. So gut wie jeder Neukontakt ist auch wirklich für unsere Produkte geeignet und daran interessiert zu kaufen.

Ich kann die Gleich & Brother GmbH jedem bedenkenlos empfehlen, der seine Neukundenakquise effizient, günstig und einfach gestalten möchte.

Name des Kunden: Alexander Schneider

Position/Titel: Geschäftsführer, Schneider Haustechnik GmbH