



PRESSEMITTEILUNG

Kleine Entscheidungshelfer mit großer Wirkung

Karlsruhe, 25. November 2020 Entscheidungen sind alles andere als trivial. Diese Erfahrung machte Manuel Laufer immer wieder in seinen über 15 Jahren als Inhaber der mittelständischen Medienagentur Martes New Media in Karlsruhe. „Ich denke immer wieder an einen Satz von Joanne K. Rowling: „Viel mehr als unsere Fähigkeiten sind es unsere Entscheidungen, die zeigen, wer wir wirklich sind“, sagt Laufer. Das brachte ihn auf die Idee, seinen Kunden ein Tool an die Hand zu geben, das vor allem deren Kunden die Entscheidung für ein Produkt erleichtert: Sales Trichter.

Hinter dem Begriff verbirgt sich ein einfacher Gedanke: Noch bevor ein Kunde in persönlichen Kontakt zu einer Firma tritt, kann er sich über seine Bedürfnisse und Vorstellungen klar werden. Und die jeweiligen Unternehmen wissen, was der Kunde wünscht und kann schon beim ersten persönlichen oder telefonischen Gespräch ein passgenaues Angebot unterbreiten. „Unsere Firmenkunden sind von dem Instrument begeistert. Es bringt mehr Angebote und vereinfacht den Kundenkontakt“, so Laufer.

Umgesetzt hat er mit seinem Team etwa einen Sales Trichter für die Karlsruher Fachanwälte für Arbeitsrecht, Hofsäß und Partner. Wer deren Webseite besucht wird durch einige Fragen geführt. Haben Sie eine schriftliche Kündigung erhalten? Seit wann sind Sie bei ihrem Arbeitgeber beschäftigt? Und so weiter. Ein paar rasche Klicks ersetzen ein zeitintensives Gespräch, und der Kunde erhält eine erste Einschätzung seines Falls und ein Angebot, wie die Kanzlei helfen kann. So erhalten sie unverbindlich und kostenlos eine konkrete, qualifizierte Auskunft.

Sales Trichter konnte Martes auch schon konzipieren für die Gin-Manufaktur Breaks, die ihren Kunden den Weg durch den Geschmacks-Dschungel ebnet. Mild, fruchtig oder spritzig? Welcher Tonic darf es sein? So landen Genießer direkt beim passenden Produkt im Online-Shop. Und auch im technisch-handwerklichen Bereich sind Sales Trichter von großem Nutzen. Ein Konzept hat Martes etwa im Bereich der Gasmestechnik entwickelt. Noch einen großen Vorteil sieht Laufer gerade in Corona-Zeiten. Wenn



Kontaktmöglichkeiten eingeschränkt sind, sei es hilfreich, sich zu Hause in Ruhe ein erstes Bild machen zu können. „Eigentlich sind Sales Trichter wie geschaffen für den Lockdown“, so Laufer. „Und danach möchte sie bestimmt niemand mehr missen.“

354 Wörter | 2468 Zeichen

Als Spezialist für Identität und Strategie ist Martes New Media seit 20 Jahren in der Technologieregion Karlsruhe und darüber hinaus für mittelständische Unternehmen tätig. Bevor wir Kreativität, Kommunikation und Strategie für unsere Kunden nutzbar machen, fragen wir nach Story, Zielen und Identität. Wir bieten Beratung, die Puls und Herz eines Unternehmens sucht und findet. Wir glauben daran das Wachstum von StartUps und mittelständischen Unternehmen zu beschleunigen, indem wir sie durch ausgewählte Angebote für das digitale Zeitalter fit machen und gemeinsam mit Ihnen neue effiziente Geschäftsmodelle entwickeln und sie damit für die Märkte von Morgen zukunftsfest und erfolgreich zu machen.