



VIENTIPÄÄLLIKKÖ: PARTNERIHAKU

Case Study – FirstView Digital Signage

Asiakas

FirstView on kokonaisvaltainen digital signage -ratkaisu sisältäen laajan valikoiman digitaalisia näyttöjä ammattikäyttöön sekä helpon, selainpohjaisen sisällönhallinnan kohtuulliseen kuukausihintaan. Sisältö toimitetaan näyttöihin internetin mediasoittimien kautta. Tämä mahdollistaa sisällön lähettämisen näyttöihisi eri sijainneista.



Tavoite

FirstView on saavuttanut menestystä muilla alueilla ryhtymällä yhteistyöhön myymäläkalustamiseen ja kylttien valmistamiseen erikoistuneiden yritysten kanssa. FirstView halusi rakentaa jälleenmyyjäverkostonsa Iso-Britanniassa kylttejä valmistavien yritysten keskuuteen. Partneriyritykset tarjoaisivat FirstView ohjelmistoa ja näyttöjä Iso-Britannian markkinoilla, ansaiten provisiota jokaisesta näytöstä, joka on yhdistetty palveluun kuukausitilauksen kautta. Sovittiin, että Xport suorittaa partnerihaun Iso-Britanniassa, hankkien 10 potentiaalista asiakasta FirstViewille, joka sitten hoitaisi myyntiprosessin loppuun suoraan asiakkaan kanssa.

Xportin menettelytapa

Löytääkseen oikeat kohdeyritykset, Xport käytti kylttejä valmistavien yritysten myyntiorganisaation jäsenlistaa. Tutkimme listan jokaista yritystä internetissä löytääksemme oikean henkilön yhteydenottoa varten. Aloitimme yhteydenotot esittelypuhelulla kertoaksemme mahdollisuudesta, jonka jälkeen lähetimme sähköpostitse tietoa FirstView -palvelusta. Prosessi viimeisteltiin uudelleensoitolla, jolla varmistimme kiinnostuksen. Lopuksi esittelimme potentiaaliset yritykset FirstViewille.



Vaikka menettelytapa on yksinkertainen, Iso-Britanniassa ei ole kovin helppoa saada ihmisiä vastaamaan puhelimeen. Monet yritykset yrittävät ohjata sinut ottamaan yhteyttä internet-sivuiltaan löytyvän valmiin lomakkeen kautta, tai lähettämään sähköpostia yrityksen info@ sähköpostiosoitteisiin. Kuka tietää päätyvätkö nämä yhteydenotot lopulta oikealla henkilölle? Toisin kuin Suomessa, Iso-Britanniassa yhteystietoja löytyy erittäin harvoin yrityksen internet-sivuilta ja vaikka sinulla olisi yhteystiedot, voi olla vaikeaa saada nopeaa vastausta.

Käytimme sosiaalisen median verkostoja tavoittaaksemme potentiaaliset yhteyshenkilöt työympäristönsä ulkopuolella. Halusimme varmistaa ettemme menetä tilaisuuksia, joten soittelimme kontakteillemme säännöllisesti. Joissain tapauksessa tarvittiin seitsemän puhelua vastauksen saamiseksi. Kohdeyrityksissä sinnikkyytämme otettiin vastaan positiivisesti. Monet kiittivät meitä uudelleensoitoista, koska eivät jättäneet vastaamatta kiinnostuksen puutteen vaan kiireen vuoksi.

"Halusimme laajentaa toimintaamme Iso-Britanniaan ja valitsimme kumppaniksemme Xportin. Sovimme, että Xport kontaktoi meille tietyn määrän potentiaalisia jälleenmyyjiä ja me jatkamme neuvotteluja siitä eteenpäin. Kaikki jälleenmyyjäehdokkaat oli valikoitu erittäin laadukkaasti ja olemme edenneet neuvotteluissa jokaisen tapaamamme ehdokkaan kanssa"

Henri Kuivala, Johtaja, kansainvälinen liiketoiminta

Yhteenveto

FirstView-projekti numeroina

- Yhteydenottoja yrityksiin 78
- Lisätietoja lähetetty sähköpostiin 37
- Tehdyt esittelyt FirstViewille 10
- Yksi esittely kolmeatoista yritystä kohden
- Aikaa kulutettu 51:30 h
- Keskimääräinen aika per kontakti 39 min



FirstView Content Manager

About Xport

Tavoitteena kansainväliset markkinat? Tuotekin on kunnossa, mutta aikaa, osaamista tai kielitaitoa puuttuu? Me autamme! Xportin kansainvälinen tiimi auttaa yritystänne kartoittamaan tämänhetkiset valmiutenne suunnata kansainvälisille markkinoille. Teemme suunnitelman viennin kehittämiseen, ja valitsemme Xportin palveluista teille sopivimmat. Olemme mukana joka askeleella, yrityksenne tarpeiden mukaan!

Me molemmat tiedämme. Sinä haluat enemmän.

XPORT