

Case Study

Kunde: Greif Inkasso | Bereich: Inkasso & Forderungsmanagement
Zielgruppe: B2B | Zeitraum: 2013 - heute

elb:feuer



JENDER & MOSLER AUF ERFOLGSKURS

Greif  Inkasso
SEIT 1949

Storytelling im B2B-Bereich – eine inspirierende Kampagne zur Gewinnung von Leads.

Der Markt der Forderungsmanagement- und Inkassounternehmen in Deutschland ist heiß umkämpft. Die großen Anbieter fressen die Kleinen. Oder drängen sie aus dem Markt. Alle? Nein, ein „unbeugsames“ Unternehmen namens Greif Inkasso aus Bayern leistet tapfer Widerstand. Das mittelständische, nicht konzerngebundene und inhabergeführte Unternehmen stand 2018 vor der Herausforderung, Neugeschäft zu akquirieren und beauftragte unsere Agentur mit dieser spannenden Aufgabe.

Case Study

Kunde: Greif Inkasso

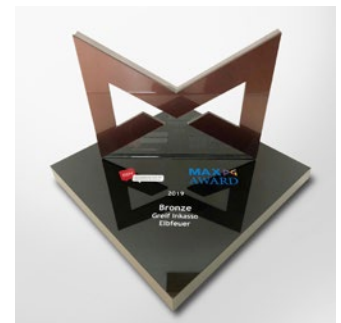
elb:feuer

Langer Atem zählt. Oder eine gute Idee.

Das Problem: Die marktüblichen Inkasso-Leistungen unterscheiden sich in der Regel wenig voneinander. Echte USPs gibt es kaum. Und am Ende entscheidet oft der Preis. Wie konnte Greif Inkasso also bei den Entscheidern (Geschäftsführer, Finanzchefs, Leiter Buchhaltung) der Ziel-Unternehmen (u.a. Versandhandel, Banken, Versicherungen, Online-Shops, Verlage und Internetprovider), zumindest mehr Markenbekanntheit oder sogar einen Fuß in die Tür für ein persönliches Gespräch (Telefon/vor Ort) bekommen?

Elbfeuer inszenierte „JENDER & MOSLER“

Die Idee war so einfach wie ungewöhnlich für die Branche: Greif Inkasso setzte in der Zielkunden-Ansprache nicht, so wie vom Wettbewerb oft praktiziert, auf eine plumpe Leistungsschau und großspurige Erfolgsquoten. Sondern auf ein sehr persönliches, im wahrsten Sinne des Wortes „phantastisches“ Storytelling rund um Stephan Jender und Ralf-Peter Mosler, zwei der Inkasso-Spezialisten des Unternehmens.



MAX ist der Deutsche Dialogmarketing Preis und der einzige Wettbewerb in Deutschland, bei dem die kreative Idee und der messbare Erfolg von Dialogkampagnen gleichberechtigt bewertet werden.

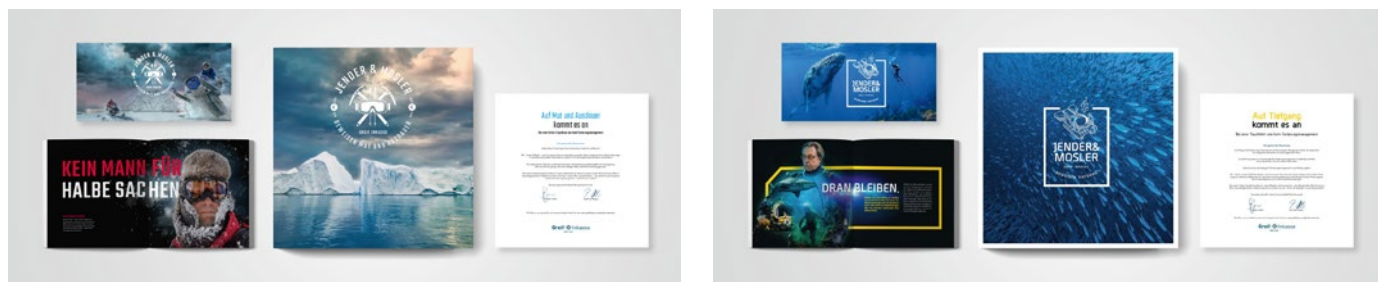


Über die Toskana zur Arktis und in die Tiefsee

Drei hochwertige, persönliche Mailinganstöße, dreimal Inspiration pur: Als toskanische Weinbauern beweisen JENDER & MOSLER Fingerspitzengefühl. Als Arktisforscher Mut und Ausdauer. Und als Unterwasser-Schatzsucher jede Menge Tiefgang. Allesamt persönliche Fähigkeiten, die man für ein erfolgreiches Inkassogeschäft benötigt. Aber halt: Sind JENDER & MOSLERS Abenteuer Realität oder Fiktion? Die Neugier der Zielgruppe war geweckt!

JENDER & MOSLER beweisen als fiktive toskanische Weinbauern Fingerspitzengefühl.

Kunde: Greif Inkasso



Kreative Bildbearbeitung sorgt für „WOW-Effekt“

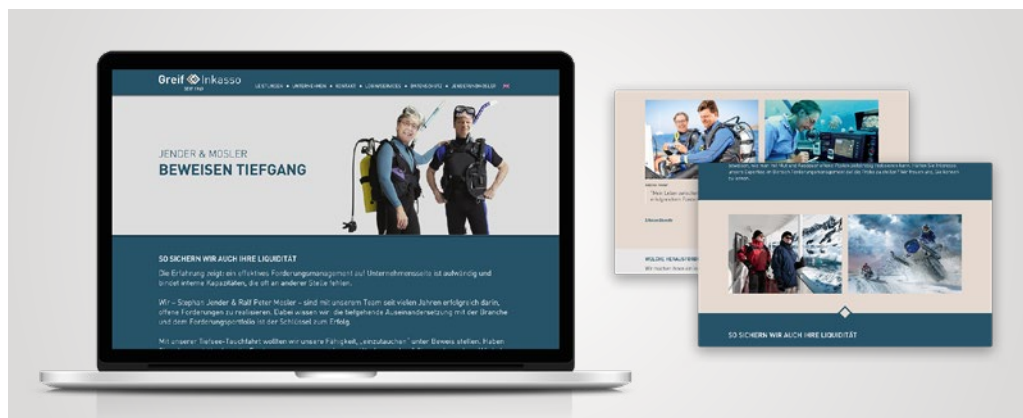
Neugierde wecken bedeutet den Betrachter zum Staunen zu bringen. Das gelangt mittels einer aufwändig generierten Kombination aus extra fotografierten Bildern der beiden Helden und sorgfältig ausgewählter Stockfotografie. Die erzielten „Composings“ liessen den Eindruck entstehen, die JENDER & MOSLER wären tatsächlich in der Toskana, der Arktis und Tiefsee präsent gewesen.

Links: Abenteuer im ewigen Eis. JENDER & MOSLER auf der Suche nach dem eingefrorenen Mammut. Hier ist Ausdauer gefragt!

Rechts: Die Tiefsee hat ihre eigenen Herausforderungen. JENDER & MOSLER begeben sich auf Schatzsuche - so wie sie es aus dem Forderungsmanagement gewohnt sind.

Flankierende Maßnahmen zur Leadgenerierung

Neben den drei aufwändig produzierten persönlichen Mailing-Anstößen kam Telefonmarketing zum Einsatz. Darauf aufbauend wurde auf Wunsch weiteres Infomaterial versendet oder Angebote präzisiert bzw. Wiedervorlagen erstellt. Auf der Landingpage von Greif Inkasso wurden die Abenteuer von JENDER & MOSLER präsentiert. SEA-Marketing unterstützte die Sichtbarkeit der Kampagne im Netz.



Mut zahlt sich aus – auch für JENDER & MOSLER

Der Mut, einen Weg zu gehen, den in der Branche noch kein Unternehmen gegangen ist, wurde belohnt: Nach den drei Mailingstufen an insgesamt 545 Adressen wurden 6,2 % Rückruf- und Terminwünsche generiert! Ganze 24,3 % mehr Inkassoaufträge als im Vergleichszeitraum 2017 konnten verbucht werden. Und für 2019 stehen jede Menge qualifizierte und heiße Leads für die weitere Bearbeitung zur Verfügung.

Stephan Jender, Geschäftsführer und Mitgesellschafter von Greif Inkasso und **Martin Riesenfelder**, Kreativchef und Mitinhaber von Elbfeuer nehmen den MAX Award in Bronze auf den Dialog Stage des Online Marketing Rockstars Kongresses in Hamburg entgegen.



JENDER & MOSLER wurde beim renommierten MAX-AWARD in der Kategorie B2B-Marketing mit BRONZE ausgezeichnet. Mehr zur Begründung der Jury finden Sie hier: <https://www.max-award.de/details/jender-mosler.html>

Sie wollen mehr über uns oder unsere Kompetenzen wissen?

Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an. Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen.

Ansprechpartner: **Martin Riesenfelder** | E-Mail: mr@elbfeuer.de | Tel.: 040-374831-49