

Personalisierte Mailings werden für Neukundenakquise im B2B automatisiert genutzt



Conversion-Raten

4%

Automatisierte Übertragung

Die erforderlichen Kundendaten werden nun automatisiert an optilyz übertragen.



Zeitersparnis

90%

Einfache Anbindung

Billie hat optilyz über eine technische Schnittstelle mit minimalem Aufwand an Salesforce angebunden.



gesteigerte Conversion-Raten durch A/B-Testing

25%

Individuelle Ansprache

Billie kann verschiedene Kundensegmente (nach Branche) mit maximal relevanten Mailings ansprechen.



„Durch die unkomplizierte Salesforce-Integration sowie umfangreiche Automatisierungsoptionen haben wir unsere B2B-Neukundenakquise dank optilyz auf Autopilot gestellt.“

Julian Koster,
VP Marketing and Sales bei billie

Das Unternehmen

Billie zählt zu Deutschlands führenden Fintech-Unternehmen im Finanzierungsbereich von Kleinunternehmen. Der maximale Finanzierungsrahmen beträgt 200.000 Euro pro Monat. Prozesse wie Antragstellung, Bonitätsbewertung und Betrugsprävention hat das technologiegetriebene Unternehmen vollständig automatisiert. Außerdem ist Billie das einzige deutsche Fintech in diesem Bereich mit einer eigenen BaFin-Lizenz. Zu seinen Finanzierungspartnern gehören die Targo Commercial Finance AG, die Euler Hermes SA und die ETL-Gruppe.

Die Zielsetzung

Zur Gewinnung neuer Geschäftskunden kauft Billie Adressen von kleinen und mittleren Unternehmen, um diese gezielt mit personalisierten Mailings anzusprechen. Im Umschlag befinden sich ein individuelles Anschreiben und ein personalisierter Beileger. Die Idee: Bildsprache und Slogans sollen optimal an die jeweilige Branche des angesprochenen Geschäftskunden angepasst sein, da eine maximal relevante Ansprache deutlich bessere Ergebnisse erzielt. Das Problem: Billie möchte diesen Prozess vollständig automatisieren, um Aufwand und Kosten zu minimieren.

Die Lösung

Billie hat optilyz über eine technische Schnittstelle mit minimalem Aufwand an sein System angebunden. Die erforderlichen Kundendaten werden nun automatisiert an optilyz übertragen. Auf diese Weise spricht Billie verschiedene Kundensegment (nach Branche) mit maximal relevanten Mailings an. Im Umschlag befinden sich verschiedenste Format-Kombinationen wie z. B. personalisierte DIN A4 Anschreiben und Falzflyer im DIN Lang Format. Außerdem steigert Billie in umfassenden A/B-Tests für unterschiedliche Formate (z. B. Selfmailer) den Erfolg nachhaltig. Dank der relevanten Ansprache ist die Neukundenakquise mit physischen Mailings außerordentlich erfolgreich:

- Billie hat optilyz über eine technische Schnittstelle mit minimalem Aufwand an sein System angebunden.
- Die erforderlichen Kundendaten werden nun automatisiert an optilyz übertragen. Auf diese Weise spricht
- Billie verschiedene Kundensegmente (nach Branche) mit maximal relevanten Mailings an.

Sie wollen den Erfolg Ihrer Print-Mailing Kampagnen maximieren?



Kontaktieren Sie uns!



info@optilyz.com



+49 30 9227 7016



www.optilyz.com