

Ergebnisse der Communeer Umfrage "Wie wichtig ist Referenzmarketing für die Neukundengewinnung?".

An der Umfrage haben 106 Experten* mittelständischer und großer Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz teilgenommen.

Referenzen werden immer wichtiger

Neukundengewinnung durch Referenzmarketing

96%

bestätigen die Notwendigkeit von Referenzen

aber nur

36%

nutzen derzeit Referenzmarketing

In folgenden Ausprägungen wird Referenzmarketing genutzt



82%

Logos ihrer Kunden

arbeiten mit den



41%

nutzen Anwenderberichte



24%

produzieren Referenz-Videos



71%

erstellen Case Studies und Success Stories



59%

verwenden Zitate von Ansprechpartnern



57%

lassen Kunden auf eigenen Veranstaltungen präsentieren



42%

laden zu Telefonaten oder Besuchen mit/ bei ihren Kunden ein

Strategische Überlegungen

Segmentierung aus Unternehmenssicht

60%

richten ihre Marketing-Maßnahmen nach dem eigenen Unternehmensportfolio aus

Segmentierung aus Marktsicht

38%

orientieren sich an der Unternehmensgröße potentieller Kunden

56%

sprechen verschiedene Branchen individuell an

Referenzmarketing gewinnt an Bedeutung



92%

bestätigen die zunehmende Bedeutung von Referenzmarketing aufgrund steigenden Wettbewerbs

© Communeer GmbH, 2014. Communeer ist eine inhabergeführte und unabhängige Marketing Agentur mit Sitz in München und überregional tätig. Der Schwerpunkt ist die kundenorientierte Marketingkommunikation.

* 56 Vertriebsexperten, 26 Marketeers, 24 Sonstige (Geschäftsführer und Führungskräfte) – Marktsegmente: 88 B2B, 2 B2C und 16 B2B & B2C – die Umfrage hat zwischen Juli und September 2014 anonym stattgefunden, ca. 170 Personen wurden persönlich zur Teilnahme eingeladen.