

Pressemitteilung

Oberhausen, 16. März 2017

Erfolgreiche B2B-Kampagne für Software-Hersteller Autodesk®

Der US-Softwarehersteller Autodesk® mit über zwei Milliarden Dollar Umsatz erreicht mit B2B-Kampagne von move:elevator erstklassige Conversion-Rate in Deutschland.

Digitalisierung in Bauprozessen

Die schnelle Digitalisierung macht auch vor Bau- und Planungsprozessen nicht Halt. Sie stellt die Planer und Ingenieure in der technischen Gebäudeausrüstung (TGA) täglich vor neue Herausforderungen im Umgang mit der passenden Software für digitales 2D- und 3D-Design. Da kann man schnell den Überblick verlieren und Neuerungen verpassen. Das Software-Unternehmen Autodesk® möchte nun die Software Autodesk® Revit® stärker als die Planungssoftware für TGA-Planer positionieren, welche auch den komplexesten Ansprüchen und Projekten stand hält – ohne den Planern zusätzlich Stress und Sorgen zu bereiten. Mit Mailing und Landingpage von move:elevator hat Autodesk® seine B2B-Kunden in Deutschland nachhaltig erreicht. Die Kampagne vermittelt bild- und inhaltsstark, dass die Building Information Modeling (BIM)-Software Autodesk® Revit® die beste Wahl zur Erstellung digitaler Modelle und Abläufe für die Visualisierung, Simulation und Analyse aller Bauprojekte ist.

Mit Mailing und Landinpage gegen Software-Sorgen

Mit einem kreativen B2B-Mailing und der passenden Landingpage ist es move:elevator gelungen, die Kunden von Autodesk® zu erreichen. Hierfür wurde ein einfaches, aber eindeutiges Bild zur Verstärkung des Markenimages von Autodesk® eingesetzt: die Anti-Falten-Crème. Die Botschaft hinter der Marke: Ihre Planungssoftware macht Probleme, Stress und Falten? Die Lösung: Autodesk® Revit® ist das Wellness-Treatment für gestresste TGA-Planer. Es hilft quasi gegen Reizungen, lückenhafte Prozesse und Sorgenfalten aller Art. Denn diese Software ist die vollwertige Lösung für TGA-Planer, die eine fließende Zusammenarbeit auch mit anderen Gewerken ermöglicht.

Mailing und Landingpage vermittelten somit starke Inhalte mit einem hohen Servicecharakter. Gewinnspiel, Workshops in Kundennähe, 30-tägige kostenlose Testversion für den Kunden per sofortigem Download über die Landingpage und vieles mehr

wurden in das Mailing und in die Landingpage integriert. Und verdeutlichten dem Kunden, dass dank Autodesk® Revit® straffere und optimierte Arbeitsabläufe zu viel weniger Sorgenfalten führen können.

Hohe Conversion-Rate

Der Kunde Autodesk® ist von der starken Resonanz auf die B2B-Aktion von move:elevator begeistert. Hierzu Katrin Hahn, Field Marketing Manager bei Autodesk®: „Mit der Kampagne ‚Autodesk® Revit® – für sichtbar weniger Stress‘ haben wir genau die richtigen Probleme unserer Zielgruppe adressiert. So konnten wir zeitnah nach der Aktion bereits eine Conversion-Rate von Lead- in Opportunity-Management von über 50 Prozent verzeichnen. So einen starken Wert haben wir im ganzen letzten Jahr 2016 mit keiner anderen Kampagne im deutschsprachigen Raum erreicht. Die Zusammenarbeit mit move:elevator war sehr angenehm: viele kreative Ideen, die auch im Unternehmen super ankamen.“ Hans Piechatzek, Geschäftsführer von move:elevator, freut das sehr: „Autodesk® ist für uns ein toller Kunde, der den Mut mitbringt, neue Wege zu gehen. Und dieser Mut wurde belohnt! Wir freuen uns sehr, dass wir gemeinsam mit Autodesk® solch einen großen Erfolg erreicht haben.“

Über move:elevator

Die Full-Service-Agentur move:elevator bietet ihren Kunden das gesamte Leistungsspektrum der integrierten Kommunikation. Zum Portfolio der Agentur mit den Standorten Oberhausen und Dresden zählen Print- und digitale Kommunikation, Direktmarketing, PR und Bewegtbildkommunikation sowie Dienstleistungen im Bereich Events, Promotion, Merchandising und POS-Logistik. move:elevator beschäftigt mehr als 200 Mitarbeiter und generierte im Jahr 2016 einen Umsatz von 27 Millionen Euro. www.move-elevator.de

Pressekontakt

move:elevator
Nicole Nawrath
Media Relations Manager
Telefon: 0208 377 11 250
nin@move-elevator.de