



Kaufbereite Sales-Pipeline auf Autopilot

Für B2B Unternehmen. Ergebnis in 4 Wochen. Mit ROI-Garantie.

Mit intelligenter Technologie

die **richtige Person**
im **richtigen Unternehmen**
zum **richtigen Zeitpunkt**
mit der **richtigen Nachricht**
im **richtigen Kanal**

automatisiert erreichen.





Verständnis für **Status Quo** und **Wachstumsziele**

Positionierung? Produkt/Service?
Umsatz/CLV pro Kunde?

Marktgröße bekannt?

Aufstellung Vertrieb?
(Team, Tech, Prozesse)

Pipeline-Aufbau &
Wachstumsstrategie?



Der (kapital-)effizienteste Weg, **ohne**

Messen, Cold-Calls oder zusätzliches Marketing-Budget und Vertriebs-Personal

systematisch zu wachsen.

Vertriebs-Psychologie trifft Technologie und Daten



... wir nehmen den **Schmerz** aus
dem vorderen Teil des Vertriebsprozesses
und geben Wachstum
das Gefühl der Leichtigkeit...

B2B Vertrieb mit Relevanz - “Revenue Driven Outreach”

Die richtige Person
im richtigen Unternehmen
zur richtigen Zeit
mit der richtigen Nachricht
im richtigen Kanal
kontaktieren.

hoher ROI für
unsere Kunden

21,6%

initiale Antwort-Rate

1,6%

Lead zu Termin-Rate

15 bis 20

qualifizierte Termine pro
Monat






Aufsetzen & nachhaltig wachsen

- 1 Bestimmung potenziell interessierter **Unternehmen** auf Basis optimaler **Zielgruppendefinition**
- 2 Identifizierung und Priorisierung neuer, relevanter **Ansprechpartner**
- 3 kontinuierliche **Analyse für die Kaufentscheidung relevanter Signale** des Unternehmens
- 4 **Versand und Analyse** hoch personalisierter und getesteter **Nachrichten**, die Termine generieren
- 5 digitalisierter **Termin-Prozess & Reporting**

Das aufmerksamste und produktivste Vertriebsteam der Welt

 Outreach & GTM Strategieberater

 Data- & Research-Team

 Copywriting- & Conversion Experten

+

 Technologie



Mit messbaren Ergebnissen für Ihren Geschäftserfolg

qualitative **Termin-Auslastung** im Vertriebs-Team

bis zu +23%
höher*

geringere Kosten pro Opportunity & Neukunde

bis zu -74%
geringer als
Marketing*

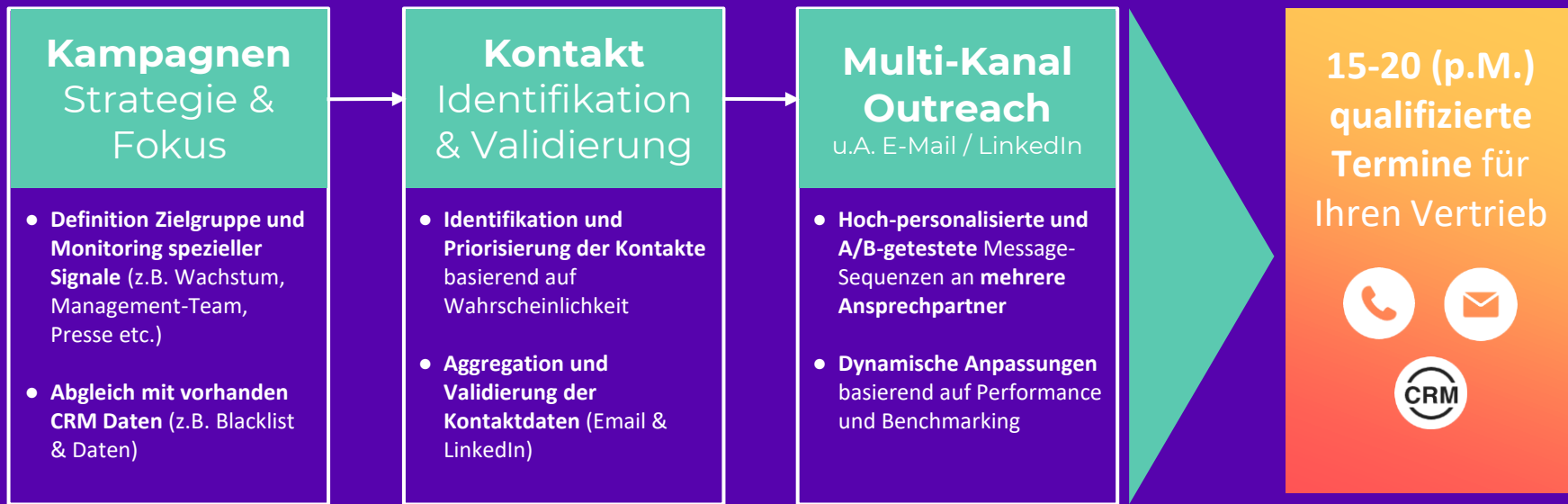
höhere Profitabilität und Kapitaleffizienz

*relative Veränderung stark abhängig von aktueller Sales Pipeline, Zahlen aus contentbird Case Study



Mit unserem Full-Service-Prozess den **Outbound B2B Vertrieb** qualitativ **automatisieren und optimieren**

kontinuierliche Verbesserung für **höhere Antwort-Raten**



und laufend neue Leads

kontinuierliche Verbesserung für **höhere Termin-Qualität**



Hochspezialisiertes Targeting und Monitoring generiert **perfekt passende Verkaufs-Chancen** für Ihren Vertrieb

Q
U
E
L
L
E
N
&
S
I
G
N
A
L
E

Datenbanken



Zugang zu den größten Business-Datenbanken der Welt

Job Boards



Dauerhafte Überwachung relevanter Job-Börsen

News



Monitoring neuer Presseveröffentlichungen

Event Teilnehmer



Teilnehmer vergangener oder bevorstehender Events und Konferenzen

CRM Kontakte & Webseiten-Besucher



Bestehende CRM-Kontakte, die noch keine Kunden sind und Webseiten-Besucher



kaufbereiter
Interessent



hoch-
relevante
Ansprache



Wie verändert eine **konstant gefüllte Sales-Pipeline** Ihr **Wachstum** und Ihre **Profitabilität**?



+17,8 Termine
pro Monat

Dank camp3 haben wir einen **stetigen Strom** an **hochqualifizierten Sales-Terminen**, mit denen wir unseren durchschnittlichen **Verkaufswert deutlich steigern** konnten. Eine **große Empfehlung** für jeden, der seinen **Vertrieb auf die nächste Ebene** heben möchte!



Niklas Guggenberger
Chief Revenue Officer at scale up



TALENTTREE

+17,3 Termine
pro Monat

Wir haben jetzt eine **vorhersehbare Pipeline** an neuen Leads, **mehr Verkaufsterminen** und eine **viel höhere Markenbekanntheit**. Außerdem ist der Lead-Generierungsprozess von camp3 **nahtlos in unsere bestehenden Vertriebsaktivitäten integriert**, um unsere Outbound-Kampagnen noch besser zu nutzen.



Julian von Blücher
Chief Executive Officer at Talent Tree



FAQ zur camp3-Pipeline-Methode

Unsere besten Kampagnen haben in der Breite **über 76% Open-Rate** (Schnitt liegt bei ~47%) - weit über Newslettern

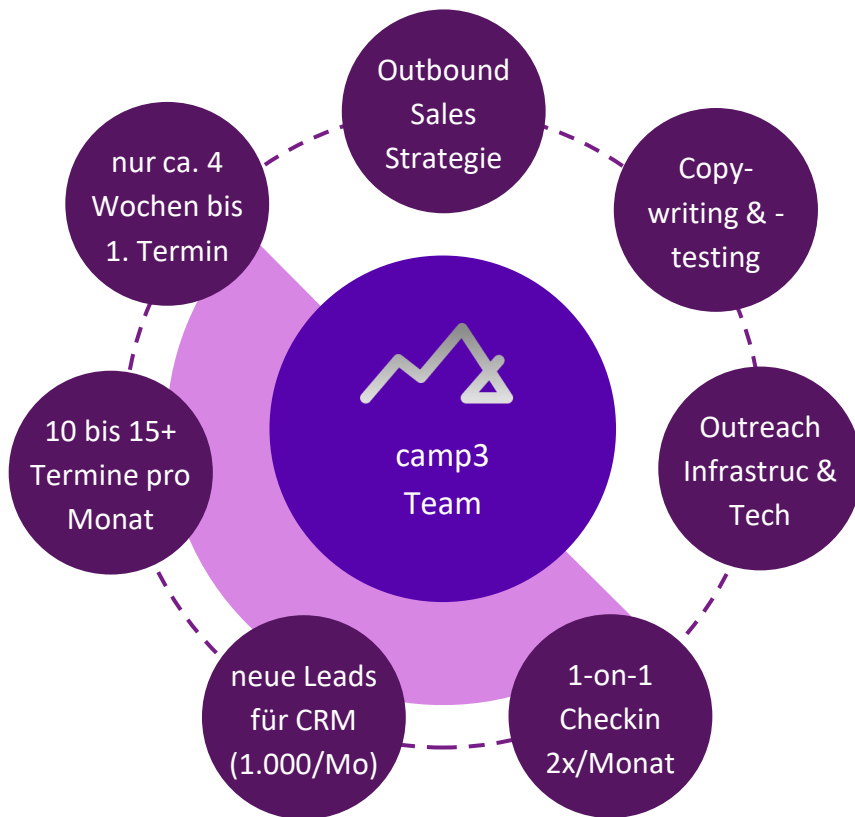
Bekommt Ihr "Outreach-Mails" - an welche **erinnert Ihr euch?**
Vergessen vs. kaufbereit - 82% sind bereits Meetings via "Cold E-Mail" zu buchen

~ 85% Show-rate auf die gebuchten Termine, weil **pro-aktive Handlung**

... heute wieder der Beweis, **dass es (immer noch) funktioniert.**



Hohes Potential. Geringes Risiko. Wenig Aufwand.



Investition in Full-Service

~~3.750€/Monat~~

+4.900€ Setup (Tech & Strategie) / einmalig
+50€ pro gesetztem Termin

(12 Monate Laufzeit, ein Kunde je Nische)

Messe-Offer

Monat 1 bis 3

einmalig 4.900€ (statt 15.250€)
inkl. Ausstiegsoption (beidseitig)



Wir erledigen im Full-Service (fast) jeden Schritt

kontinuierlicher, iterativer Prozess inkl. Optimierung

Onboarding & Set-up

- CRM-Integration (optional)
- E-Mail-, LinkedIn- und Kalender-Integration
- ICP-Definition
- Konversationsstil und Inhalte für personalisierte Nachrichten definieren

Vorbereitung/ Optimierung

- KI-unterstützte Identifizierung von **Zielunternehmen**
- Identifizierung relevanter **Ansprechpartner**
- Bestimmung relevanter Interessens-**Signale**
- Entwicklung **A/B-getesteter Nachrichtenvorlagen**

Outreach

- Kontinuierliches **Monitoring der Interessens-Signale**
- **Durchführung von Nachrichtensequenzen** via E-Mail & LinkedIn
- Kontinuierliche **Leistungsüberwachung & -optimierung**
- Regelmäßiges **Reporting**

kontinuierlich 15-20 Termine pro Monat



Dennis Ollig
CCO



**Jetzt in profitables Pipeline-Wachstum
investieren und mit neuer Leichtigkeit
profitabel wachsen!**

camp3 GmbH
Knesebeckstraße 59-61
10719 Berlin

Web: camp3.co
Mail: do@camp3.co

Jetzt Sample List abholen!