

## Solvere AG steigert die Online-Präsenz und gewinnt erfolgreich neue Kunden

### Kundenerwartungen:

### Mehr Leads generieren sowie potenzielle Kunden identifizieren

Solvere AG ist seit 1975 im Dienste der Haustechnik tätig und bietet hochwertige Lösungen für Wasseraufbereitung und Korrosionsschutz an. Vor der Zusammenarbeit mit KOMPASS stand das Unternehmen vor der Herausforderung, neue Kunden auf nationaler Ebene zu gewinnen und mehr qualifizierte Leads für den Vertrieb zu generieren. Die fehlende strukturierte Datenbank mit potenziellen Geschäftspartnern erschwerte die effiziente Neukundengewinnung.

- **Industrie:** Wasseraufbereitung
- Hauptsitz: Schweiz
- Gründung: 1975
- Mitarbeiter: 2
- Andere: Importeur

### Lösung

Solvere AG nutzte eine kombinierte Visibility- und Martech-Lösung von KOMPASS. Durch ein optimiertes B2B-Profil und bessere SEO-Positionierung konnte das Unternehmen die Reichweite in seiner Branche sowohl auf KOMPASS.COM als auch in Suchmaschinen gezielt steigern. Und mit der Online-Anwendung EasyBusiness, die auf der Firmendatenbank von KOMPASS basiert, identifizierte die Solvere AG einfach und effektiv neues Kundenpotenzial.

### Warum KOMPASS?

- Weil die B2B-Datenbank kontinuierlich aktualisiert wird und von hoher Qualität ist
- Weil die Plattform benutzerfreundlich und einfach zu bedienen ist
- Weil sie Zugriff auf verifizierte Kontakte und detaillierte Firmeninformationen bietet

### Ergebnisse

- Verbesserte Online-Sichtbarkeit, die eine erhöhte Wahrnehmung in der Branche bewirkte
- Reduzierter Aufwand des Verkaufsteams für die Leadrecherche, was zu mehr Effizienz und besseren Resultaten führte
- Erweiterung des Netzwerks mit potenziellen Geschäftspartnern auf nationaler Ebene