

freelancermap Case Study:
Portalnutzung am Beispiel
von USEDATA

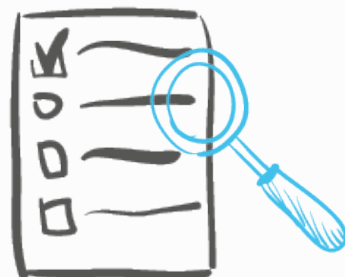
- ✓ **Persönliche Kundenbetreuung**
- ✓ **Geringere Abhängigkeit von Stammkunden**
- ✓ **Top-Portal zur Neukundenakquise**

„Bereits eine Woche nach der Optimierung meines Profils auf freelancermap erhielt ich den Anruf eines Recruiters, der sich für meine Fähigkeiten interessierte. Nach einem persönlichen Gespräch kam es zum Abschluss.“

- Helmut Grillenberger über seinen ersten Kunden bei freelancermap

Statistik-Allrounder und Daten-Enthusiast Helmut Grillenberger hat sich vor 28 Jahren einen Traum verwirklicht: die Selbstständigkeit. Mit dem Unternehmen USEDATA ermöglicht er seinen Kunden die bestmögliche Nutzung ihrer Daten. Seit Sommer 2018 nutzt Grillenberger sein Profil bei freelancermap regelmäßig zur Akquise von Neukunden.

Dank der persönlichen Kundenbetreuung konnte Grillenberger sein Profil zusätzlich anpassen und optimieren. Seitdem nutzt er die Plattform, um seine Projektauslastung zu verbessern und die Abhängigkeit von einzelnen Kunden zu reduzieren.





Die Ausgangssituation:

USEDATA steht für über 25 Jahre Erfahrung im analytischen Marketing. Geschäftsführer Helmut Grillenberger unterstützt seine Kunden bei der Nutzung interner Datenbestände. Mit Beginn der Wirtschaftskrise wurden viele Firmen von Investoren übernommen, infolgedessen waren langfristige Beziehungen zwischen USEDATA und dessen Kunden schlagartig beendet. Plötzlich stand Grillenberger vor einer Herausforderung: Er musste nach alternativen Akquisitionsschienen Ausschau halten. So wurde er auf freelancermap aufmerksam.

Die Lösung:

Zunächst gab es Startschwierigkeiten: Grillenberger deaktivierte sein Konto, da es zwischen ihm als Unternehmer und den Recruitern nicht zum Abschluss kam. Nachdem ihn der Kundenservice von freelancermap bezüglich seines Kündigungsgrundes kontaktierte und bei Anpassung seines Profils unterstützte, reaktivierte er seinen Account. Bereits nach einer Woche gewann Grillenberger einen neuen Stammkunden. freelancermap dient Grillenberger seitdem als zusätzliche Schiene zur optimalen Vermarktung seiner Tätigkeiten.

Die Erfolgsgeschichte:

Durch die Premium-Mitgliedschaft hat Grillenberger immer die Sicherheit auf unkompliziertem und schnellem Weg Neukunden zu finden. Er profitiert von hervorgehobener Sichtbarkeit und der Verlinkung seiner Homepage in seinem Freelancer-Profil. Die Akquise bei freelancermap unterstützt Grillenberger bei der Projektauslastung. Aufgrund der Registrierung auf dem Portal hat Grillenberger seine **Abhängigkeit von Einzelkunden reduziert**.

Die Aussicht:

Dank der Produkte und Leistungen von freelancermap hat Grillenberger ein weiteres Standbein zur Neukundengewinnung aufgebaut und bisher einen zusätzlichen Top-Kunden akquiriert. So ist er nicht mehr nur von Stammkunden und Empfehlungen abhängig und erhält sich damit einen der größten Vorteile des Selbstständigseins: die Unabhängigkeit.

