

Formel Verkauf 3.0

Effiziente Leadgewinnung + automatisiertes Adressprofiling + individualisierte Interessenten Betreuung = effizienter verkaufen

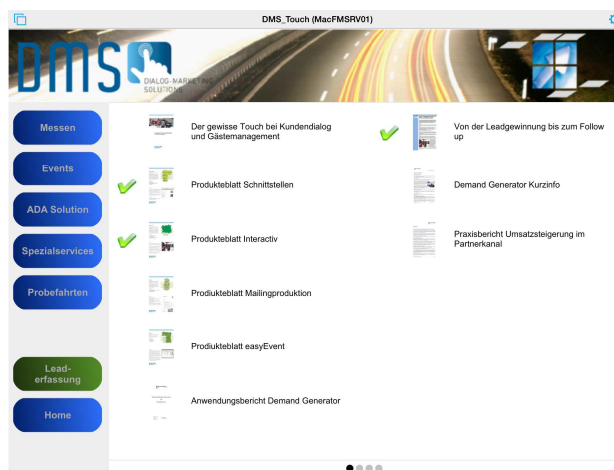
Viele gehen bei der Leadgewinnung wenig strukturiert vor. Das unsystematische Arbeiten ist ineffizient und verursacht zusätzliche Kosten. Wertvolle Leads bleiben unbearbeitet was wiederum die Verkaufschancen schmälert.

Das Zusammenspiel von effizientem Erfassungstools mit zukunftsweisenden Adressprofiling Möglichkeiten erlaubt eine individuelle Leadbearbeitung. Das heisst unter dem Strich mehr verkaufen bei weniger Kosten. Das DMS Touch System unterstützt Sie dabei.

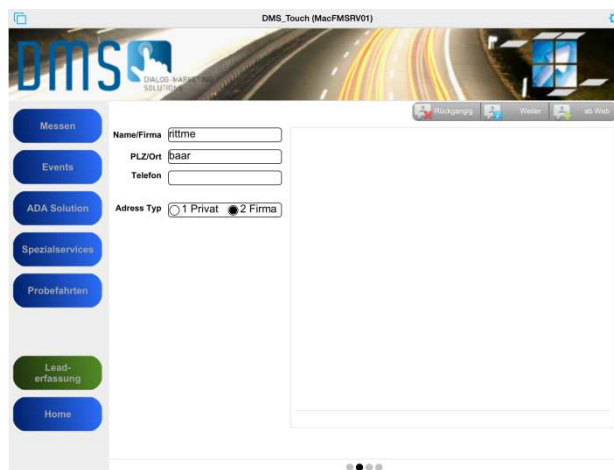
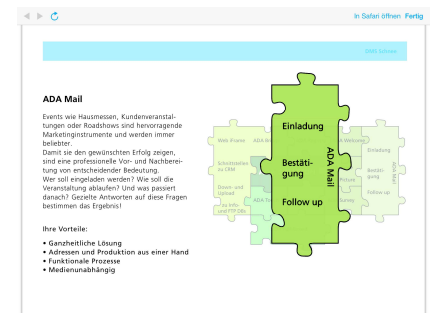
Leadfassung mit iPad

Informationswünsche mit korrekter Adresse müssen so effizient wie möglich erfasst werden können. Dieser Prozess lässt sich mit Eingabeassistenten und Referenz Adresslisten optimieren. Beim Einsatz von mobilen Geräten ist entscheidend, dass so wenig wie möglich geschrieben werden muss.

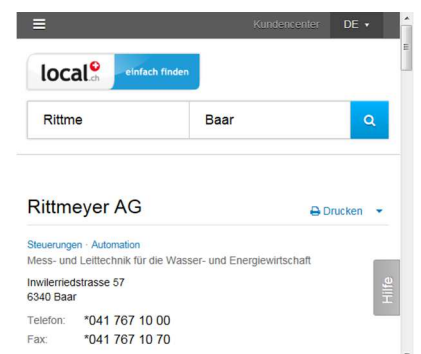
Oft lassen sich im persönlichen Gespräch relevante Profildaten klären. Dank Foto- und Handschrift-Notizmöglichkeiten werden konkrete Anfragen für die Weiterverarbeitung dokumentiert.



Per Touch werden die gewünschten Unterlagen ausgewählt und am Pad angeschaut.



Mit DMS Touch haben Sie das gesamte Telefonnummern Verzeichnis im Zugriff. Dies erleichtert die Adresserfassung.



DMS Touch (MacFMSRV01)

Messen Events ADA Solution Spezialservices Probefahrten Lead-erfassung Home

Anrede Herr Frau

SPRACHE DE Titel

Vorname Name

eMail

Funktion

Mobile Tel Dir

FIRMA Rittmeyer AG

Firma Zusatz

Str.Hausnr

POSTFACH

LC/PLZ/ORT CH

Land

TELEFON FAX

Mit Vorselektion?

M Dan
M Dani
M Daniel
M Daniel
M Danilo
M Danilo
M Danny
M Dante
M Daniele

Mit optischen Hilfen und Eingabeassistenten reduzieren sich Fehler bei effizienterer Eingabe.

DMS Touch (MacFMSRV01)

Messen Events ADA Solution Spezialservices Probefahrten Lead-erfassung Home

Anrede Herr Frau

SPRACHE DE Titel

Vorname Name

eMail

Funktion

Mobile Tel Dir

FIRMA Rittmeyer AG

Firma Zusatz

Str.Hausnr

POSTFACH

LC/PLZ/ORT CH

Land

TELEFON FAX

M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com
M Daniel Rittmeyer.com

Dank Auswahlfeldern und Popup Listen wird das Erfassen von Marketingdaten zum Kinderspiel.

DMS Touch (MacFMSRV01)

Messen Events ADA Solution Spezialservices Probefahrten Lead-erfassung Home

An wie vielen Messen stellen Sie pro Jahr aus?

Welches CRM System haben Sie im Einsatz?

Was für einen Stellenwert hat die Neukundenakquisition in Ihrem Unternehmen?

Ist Kundenrückgewinnung für Sie ein Thema?

Durch welche Kanäle erfolgt Ihr Verkauf? 1 Eigener Aussendienst 3 Ladengeschäft 5 Mail 2 Internet 4 Wiederverkauf

In welchen Märkten sind Sie tätig? 1 Lokal/Regional 3 Europa 2 National 4 Übersee

DMS Touch (MacFMSRV01)

Messen Events ADA Solution Spezialservices Probefahrten Lead-erfassung Home

1 keines
2 Siebel
3 CAS
4 Orpic
5 SalesForce
6 anders

An Titel

Va

Wa

Ne

Ist Kundenrückgewinnung für Sie ein Thema?

Durch welche Kanäle erfolgt Ihr Verkauf? 1 Eigener Aussendienst 3 Ladengeschäft 5 Mail 2 Internet 4 Wiederverkauf

In welchen Märkten sind Sie tätig? 1 Lokal/Regional 3 Europa 2 National 4 Übersee

Zurück Weiter

Dateneintr. 1 von 1

Mit dem Speichern der Daten ist der ganze Erfassungsprozess abgeschlossen. Die Weiterverarbeitung erfolgt im BackOffice. Der Verkaufsmitarbeiter kann den nächsten Interessenten betreuen.

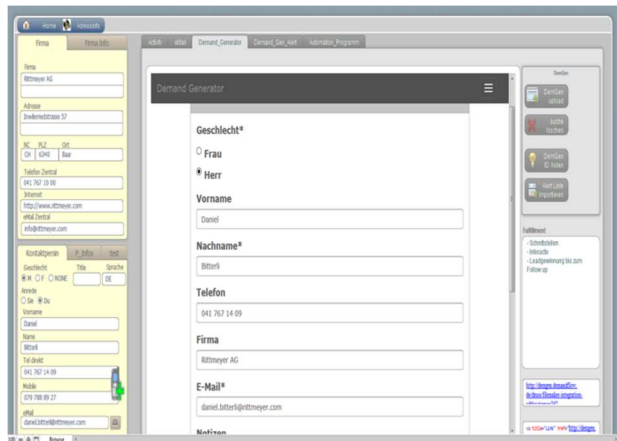
Die Erfassungselemente lassen sich auf die individuellen Wünsche anpassen

Individualisierte Interessenten Betreuung

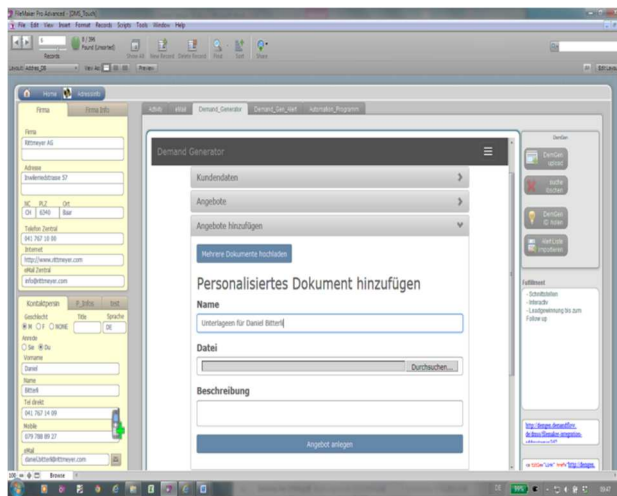
Die Interessenten Betreuung ist die Kür im Leadmanagement. Das Ziel ist es einen hochqualifizierten Saleskontakt zur richtigen Zeit dem Verkauf zu übergeben.

Je nachdem wo sich der Kunde/Interessent im Leadprozess befindet, benötigt er andere Informationen. Im einen Fall geht es um eine kontinuierliche Berieselung des Interessenten im anderen Fall steht er in der Budgetierungsphase für das Produkt. Es versteht sich von selbst, dass es Sinn macht nicht alle Interessenten mit der gleichen Marketingmassnahme zu beglücken.

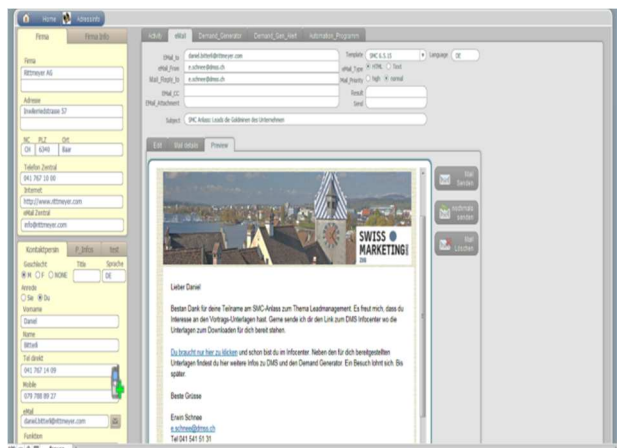
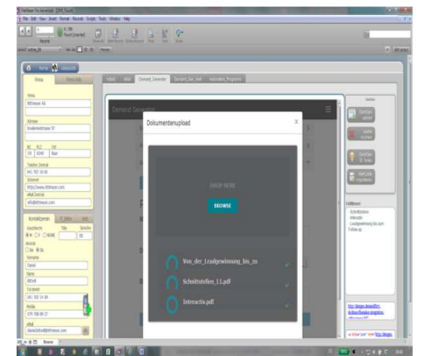
Nur mit direkten oder indirekten Rückmeldungen wissen wir wo er steht und welche Massnahme als nächstes ansteht. Strategisches Planen und flexibles Handeln sind hier gefordert.



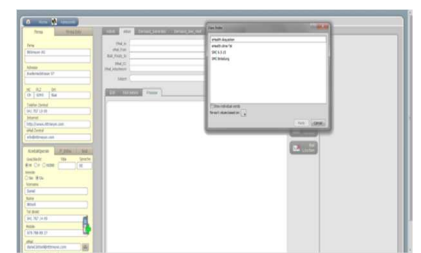
So einfach wie das Profiling ist die Übergabe der Interessenten-Adresse ans Infocenter für die Dialogverfolgung mit dem Interessenten. Ein Klick genügt.

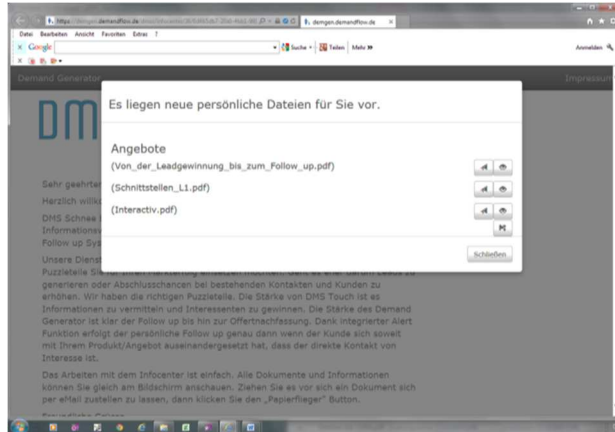


Unterlagen lassen sich für das Fulfillment individuell zusammenstellen.

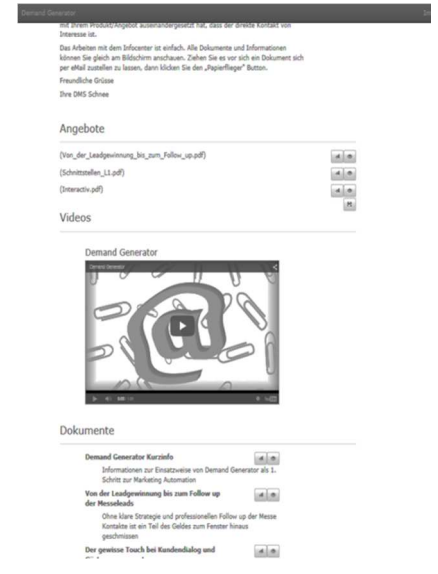


Wie alle vorhergehenden Schritte erfolgt die Erstellung des Unterlagenversand-Mails inkl. des Downloadlinks per Touch. Selbst individualisierte Marketing-Automation-Programme lassen sich so bestimmen.





Anstelle eines simplen Downloads wird der Interessent im attraktiven Infocenter begrüßt. Neben den bestellten Unterlagen findet er hier weitere Information und auch Videofilme



AlertTimeStamp	Alert_Typ	Alert_Firma	Alert_Vorname	Alert_Name	Alert_Objektname
2015-05-04 19:28:19.963	Daten	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	DMS_Einblick.pdf
2015-05-04 19:25:15.222	Angebot	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	Von_der_Leadgewinnung_bis_zum_Follow_up...
2015-05-04 19:24:58.896	Angebot	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	DMS_Schrittstellen.pdf
2015-05-04 19:20:278	Infocenter	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	DMS
2015-05-04 19:39:48.982	Video	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	Demand Generator
2015-05-04 19:38:00.381	Video	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	Demand Generator
2015-05-04 19:37:39.928	Video	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	Demand Generator
2015-05-04 19:37:13.816	Video	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	Demand Generator
2015-05-04 19:30:49.364	Angebot	Rillmeyer AG	Denial	Billardi	Schwerdt.pdf

Sie verschicken die Unterlagen was nun? Wann schaut sich der Interessent diese an? Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Follow up? Häufig verpuffen die Investitionen in dieser Phase. Und das Ganze versendet.

Wer auf das Modul Demand Generator setzt, profitiert von einem transparenten Reporting. Sie sehen nicht nur was der Interessent angeklickt hat sondern auch wann und wie häufig. Dadurch haben sie die Grundlagen für den nächsten Schritt. Hat der Interessent die Unterlagen nicht angeschaut, versenden Sie einen Reminder. Ein Öffnen der Unterlagen ist gleichbedeutend mit dem Einleiten des nächsten Schrittes z.B. Telefonat, zusätzliche Unterlagen etc. Last but not least erhalten Sie bei jedem Kontakt mit Ihrem Angebot einen Alert per Mail oder SMS. Im Unterschied zum Blindflug beim traditionellen Fulfillment behalten Sie Übersicht

Die einzelnen Software Module lassen sich individuell oder als integrierter Workflow Prozess einsetzen. Sie verfügen über offene Schnittstellen für den Austausch mit anderen Programmen