

Demand Generator in Kürze

Kennen Sie diese Situation ?

Sie versenden Produktinformationen, ein Angebot, Verkaufsunterlagen, technische Beschreibungen, ein White Paper, an einen Interessenten.

Das vorausgegangene Telefonat war gut und vielversprechend. Der Interessent ist auf ihre eMail schon richtig gespannt.

Nun geben Sie ihm einige Tage, bevor Sie wieder anrufen, um nach zu fassen. Aber: Ihr Interessent ist unterwegs, im Meeting, beim Kunden, gerade nicht am Platz.

Nach drei Tagen haben Sie ihn endlich am Telefon. Jetzt hat er aber Ihr Angebot gerade nicht vor sich, seine Fragen nicht präsent. Er sucht in seinem eMail- Eingang – und findet es zunächst nicht. Wenn er es dann findet, ist ihm der Inhalt nicht mehr gegenwärtig. Und: Er hat doch irgendwo Notizen gemacht, sich Fragen notiert ? Wo ist nur der Zettel ?

„Rufen Sie mich doch einfach nächste Woche noch einmal an“, schlägt er vor. Das tun Sie, aber mit ganz ähnlichem Ergebnis. Auch ein fixer Telefontermin wird nicht immer eingehalten. Viele Leute sind ganz schwierig zu erreichen und nicht wirklich Herr über ihre eigene Zeitplanung.



Irgendwann verliert eine Seite die Lust. Auf einmal ist alles nicht mehr ganz so wichtig, der Kontakt wird nach und nach kalt.

Kennen Sie diese Situation ? Wie wäre es, wenn sie immer zum optimalen Zeitpunkt anrufen würden, genau dann, wenn Ihr Ansprechpartner an seinem PC sitzt und Ihr Angebot vor sich auf den Bildschirm hat?

Das ist unmöglich ? Das geht nicht ?

Keineswegs: Es ist sogar sehr gut möglich und eine der wesentlichen Kernfunktionen des Demand Generator.

Sehr viel Nachfass-Zeit kann gespart werden !

Seit 1994 haben wir Erfahrungen im Direktmarketing. Was haben wir nicht schon Alles versucht, um die mehr als 70% verlorener Zeit ein zu sparen, die ein qualifizierter Vertriebsprofi aufwenden muss, um seinen Kunden hinterher zu telefonieren - um kein Ergebnis zu erzielen ? Denn: Nur 30% der Telefonzeit ist echte >Kontaktzeit<.

Was hätte ein Vertriebsmitarbeiter in dieser Zeit an sinnvollen Aufgaben erfüllen können ? Wie viel Nutzen hätte er dem Unternehmen einbringen können ? Nur leider: Er telefoniert „hinterher“ und führt in 7 von 10 Fällen eben gerade nicht das Telefonat, das er führen möchte.

Ein attraktives Infocenter ist wichtig

Mit dem Demand Generator senden Sie Ihrem Kunden nicht einfach reine Text-eMails, sondern eine eMail mit Link zum sog. Infocenter (Siehe Abbildung)

Das Infocenter ist von seinem äußeren Erscheinungsbild her viel attraktiver als eine reine eMail mit Text und Anhängen. Wir empfehlen, im Infocenter mit Videos und Grafik zu arbeiten. Der Interessent sieht sofort etwas, kann ein Video anschauen, kann eine Präsentation sehen und hören. Er wird sofort mit allen Sinnen eingebunden.

Sobald der Link zum Infocenter angeklickt wird und das Infocenter auf seinem Bildschirm erscheint, wird sofort ein Alert (per eMail) ausgelöst, die Ihrem Vertriebsmitarbeiter mitteilt, wer gerade das Infocenter anschaut. Wir empfehlen aufgrund aller Erfahrungen, nach 5-10 Minuten Wartezeit bei ihm anzurufen. Am besten, Ihr Interessent wird darüber vorher schon informiert und seine Zustimmung zum Anruf eingeholt. Bei Angeboten empfehlen wir dieses Vorgehen grundsätzlich.

Um ein attraktives Infocenter zu gestalten, unterstützen wir Sie gerne. Unterlagen, die Sie bereits nutzen, Material der Werbeagentur, Infos eines Herstellers oder Drittanbieters, können problemlos verwendet werden. Es gibt einige Anbieter von Videos, die Erfahrungen mit unserer Technologie mitbringen.

Das Aktivitäts-Log

Sie erhalten nicht nur sofort eine eMail oder SMS, wenn der Interessent das Infocenter besucht. Das Aktivitäts-Log zeigt Ihnen ausserdem ganz genau, was der Interessent auf dem Infocenter getan hat.

Hat er das Video geöffnet? Hat er es auch angeschaut? Welche Unterlagen hat er angefordert (wichtig für ein Interessenprofil).

Alle diese Informationen - und mehr - bekommen Sie im Log zur Verfügung gestellt. Die Daten aus dem Log können in CRM-Systeme übernommen werden. Bei unseren Marketing-Automations - Lösungen nutzen wir diese Log-Daten, um zu einer Einschätzung zu gelangen, in welcher Kaufphase sich der Ansprechpartner aktuell befindet.

Zum Verkaufsabschluss wird geklingelt

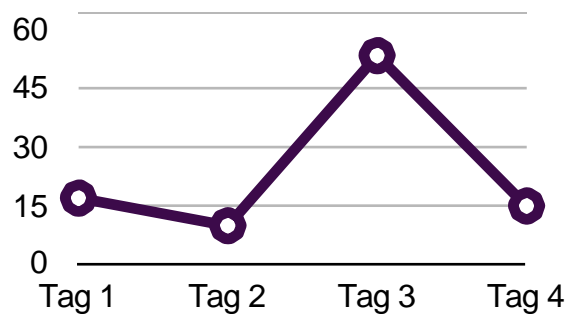
Erfahrungen zeigen, dass sich ein Verkaufsabschluss ankündigt. Nur bekommt der Verkäufer das leider sehr oft gar nicht mit, weil sich kaum ein Kunde beim Verkäufer meldet, um zu sagen: „Wir sind jetzt dabei, die Angebote zu vergleichen“. Das kann passieren, wenn der Käufer noch einmal über Preise und Konditionen verhandeln will. Oftmals wird der Verkäufer einfach nur mit einer Entscheidung konfrontiert.



Wie viel besser ist es, wenn der Verkäufer erkennen kann, wann sein potentieller Kunde in der Entscheidungsphase ist ? Denn genau in dieser Phase treten oft Missverständnisse auf. Informationen aus dem letzten Termin wurden von einem Kollegen so gesehen, von anderen Kollegen aber anders verstanden - schon ist der Auftrag weg.

Aktivitäts-ALERTS: „Zum Verkauf wird geklingelt“

Die praktische Erfahrung mit dem Demand Generator zeigt, dass der Link zum InfoCenter umso häufiger wieder geöffnet wird, je intensiver sich der Entscheidungsprozess beim potentiellen Kunden gestaltet. Der Link wird im Haus verschickt - als Teil Ihrer Info-eMail - und immer wieder geöffnet. Jedes Mal, wenn sie geöffnet wird, bekommen Sie wieder einen ALERT zugesandt. Im Log können Sie erkennen, wie oft das geschieht. Je öfter - desto heißer ist die Entscheidungsphase (siehe rechts: „Tag 3“).



Da liegt es doch sehr nahe, genau zum richtigen Zeitpunkt wieder nach zu fassen und den Kontakt aktiv zu suchen. Die Erfahrung zeigt, dass sich dies lohnt: Es gibt deutlich mehr Abschlüsse, weil Sie - mal wieder - genau zum richtigen Moment mit dem Kunden aktiv in Kontakt treten. Sie haben „die Nase vorn“ - der Wettbewerb hat das Nachsehen.

Demand Generator Alert im Vergleich zur eMail-Zugangsmeldung

Mailprogramme sind heute in der Lage, eine Meldung zu senden, wenn eine eMail beim Empfänger angekommen ist. Das hat absolut nichts mit der Wirkungsweise des Demand Generators zu tun. Wenn eine eMail beim Server des Kunden angekommen ist, hilft Ihnen diese Information überhaupt nicht weiter.

Der Demand Generator meldet, wenn der Interessent das Infocenter öffnet und sich tatsächlich die Informationen anschaut. Sie sind dann sicher: Er sitzt gerade am Bildschirm. Er beschäftigt sich mit Ihren Infos. Er ist telefonisch auch tatsächlich erreichbar. Der Zeitpunkt ist perfekt. Rufen Sie jetzt an !!

Was kostet das ? Einsatz als Cloud-Lösung oder in Ihrem Haus.

Demand Generator wird als Lizenz oder als gehostete Cloud-Lösung geliefert. DemandFlow GmbH stellt die Lösung incl. Wartung, Updates, Upgrades und Support zur Verfügung, so dass Sie eine komplette Arbeitsumgebung zur Verfügung haben, ohne dass Sie sich um irgendetwas kümmern müssen. Die Datenverbindung ist nach dem Stand der Technik gesichert. Das Hosting erfolgt in einem deutschen Rechenzentrum.

Wir bieten Ihnen Demand Generator entsprechend Ihrer Situation individuell an.

Lizenzkauf, Einbindung in andere IT-Systeme

Eine ganze Reihe überzeugter Kunden nutzen mittlerweile Kauflizenzen des Systemes und hosten es auf eigenen Rechnern. Bitte, fragen Sie ggfls. für Ihren Bedarf an.

Auf Wunsch integrieren wir den Demand Generator in Ihre vorhandene IT-Infrastruktur und verknüpfen ihn mit Ihrem CRM-System. Auch in diesem Fall bitten wir um Ihre Anfrage. Wir beraten Sie gerne.

Online-Test jederzeit möglich

Wenn Sie über den Testzugang gekommen sind, wissen Sie bereits, dass unser System zum Online-Test jederzeit auf unserer Homepage zur Verfügung steht.

Auf www.demandflow.de finden Sie den Zugang unter dem Menüpunkt "Lösungen".

DemandFlow GmbH
Besselstr. 26a
68219 Mannheim

Tel.: 0621/8785-0
Fax: 0621/8785-100
URL: <http://www.demandflow.de>

Marketingpartner Schweiz



DMS Schnee
Langackerstrasse 37
CH-6330 Cham
Tel +41 41 541 51 31

eMail contact@dms.swiss

URL: www.dms.swiss