

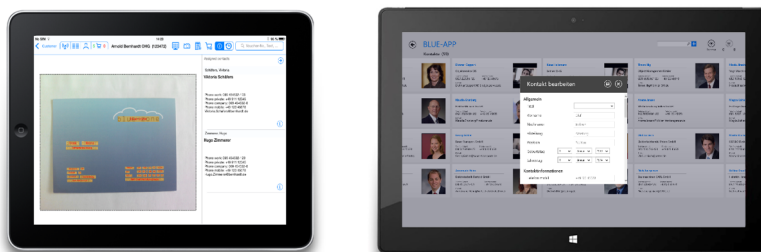


lead

blue-zone AG

für ein kosteneffizientes und mobiles Lead-Management – Vertriebserfolg und Umsatzwachstum mit konsequenter Nutzung aller Geschäftschancen

Lead-Management | Neukundengeschäft



Sales-Leiter und Außendienst gewinnen eine neue Vertriebsstärke mit lead für Tablets und Smartphones (Android, iOS, Windows). Dabei umfasst das Modul das gesamte Lead-Management von der ersten Erfassung aktueller Geschäftskontakte bis hin zur abschließenden Dokumentation der Kundenmeetings.

Höhere Abschlussquoten im Neukundengeschäft

lead ist für mobile Endgeräte ausgelegt, damit Verkäufer bereits vor Ort alle relevanten Leads und Opportunities vollständig erfassen können. Auf diese Weise ist eine systematische Entwicklung der Erstkontakte sichergestellt, ohne dass Geschäftschancen unter den Tisch fallen können.

Die Funktion „Kundenanforderungen“ ermöglicht Vertriebsteams, Verkaufsgespräche individuell vorzubereiten, um mit attraktiven Angeboten und Lieferkonditionen zu überzeugen. Über die Cloud oder eigene On-Premise-Server haben Mitarbeiter dabei auch unterwegs Zugriff auf jeweils aktualisierte Leads oder können ihre neuen Kontakte mit dem gesamten Team teilen. Gleichzeitig sind alle wichtigen Informationen lokal gespeichert und somit auch „offline“ auf dem Tablet oder Smartphone verfügbar.

Den Erfolg planen und umsetzen

Im Hinblick auf ein profitables Neukundengeschäft steht das Feature „Budget Forecasts“ bereit, sodass Vertriebsmanager Zielvorgaben, Kapitaleinsatz sowie den ROI exakt kalkulieren und kontrollieren können. Das Erreichen der jeweils vereinbarten Kontaktfrequenz wird durch eine integrierte Terminplanung mit Erinnerungsfunktionen unterstützt. Für die nahtlose Integration mit CRM-Systemen und einer kartenbasierten Tourenplanung sorgen hierbei moderne Standardschnittstellen.

Kosteneffizientes Lead-Handling

Mit der Vertriebs App überwinden Verkäufer direkt vor Ort den Medienbruch zwischen Papier und IT, um Kontaktdaten sofort zu digitalisieren und der gesamten Vertriebsorganisation zur Verfügung zu stellen. So können Visitenkarten unmittelbar mit der Smartphone- oder Tablet-Kamera aufgenommen und in Vertriebs App sowie angebundene Datenbanksysteme übernommen werden. Die Fotoerfassung ermöglicht zudem, Gesprächsnotizen und handschriftliche Protokolle einzulesen und in Office-Dateien zu konvertieren. Ebenso leicht gelingt die elektronische Unterschriftenerfassung für ein gesetzeskonformes Permission Marketing mit dem Confirmed-Opt-In-Verfahren.

Im Ergebnis agieren Vertriebsteams mit lead schneller und reduzieren ihren Kosten- sowie Arbeitsaufwand im Lead-Handling.

Anmerkung: Das vorliegende Modul ist Bestandteil des Ecosystems der Vertriebs App, kann jedoch auch autonom eingesetzt werden.