



Aus Website wird Vertriebsportal

Acando Link to Lead spart Kosten bei der Neukundengewinnung

Die Hauptfunktionen:

- Identifikation qualifizierter Neukontakte über Ihre Website
- Erschließen der Interessen von Besuchern
- Individuelle Information der Besucher durch die Steuerung im CRM

Ihr Nutzen:

- Senkung der Kosten bei der Neukundengewinnung
- Umsatzsteigerung und Bestandskundenbindung
- Effiziente Zusammenarbeit zwischen Vertrieb, Marketing und Online-Redaktion

Die Gewinnung neuer Kunden ist ein aufwändiger Prozess über den eigenen Vertrieb oder den gezielten Zukauf von Adressen. Auf der anderen Seite besuchen täglich Interessenten Ihre Website und informieren sich über Produkte oder Dienstleistungen, ohne dass Ihr Vertrieb davon Kenntnis hat. Genau dieses Potenzial an möglichen Kunden, die sich bereits mit Ihnen und Ihrem Leistungsangebot beschäftigen, gilt es auszuschöpfen: Mit Acando Link to Lead senken Sie die Kosten für den Akquiseprozess und steigern den Umsatz.

Der Erfolg einer Website als Plattform zur Vertriebsunterstützung hängt von zwei Faktoren ab: Den Besuchern Ihrer Website muss die Möglichkeit gegeben werden, Daten zu hinterlassen und die gewonnenen Daten müssen automatisch in den Vertriebsprozess einfließen, damit Umsatz generiert werden kann.

Von Website-Besuchern lernen

Durch die aktive Beteiligung des Besuchers fördert ein moderner Online-Auftritt den intensiven Dialog zwischen Kunden oder Interessenten und Ihrem Unternehmen. Darüber hinaus identifiziert sich der zuvor anonyme Besucher unter Beachtung des Datenschutzes und kommuniziert Interessen und Kompetenzen. Neben den interaktiven Diensten analysieren entsprechende Content-Management-Systeme das Klickverhalten von Besuchern Ihrer Website und erschließen daraus die Ausrichtung Ihrer potenziellen Kunden.

Vom CMS ins CRM

Wie können nun die ermittelten Daten von Besuchern vertriebslich verwertet werden? Die Mitarbeiter im Vertrieb nutzen in der Regel ein Customer-Relationship-Management-System (CRM) zur Verwaltung der Daten von Kunden und Interessenten. Aus den Daten der Web-Besucher kann automatisch ein Lead in Ihrem CRM-System generiert und einem Vertriebsmitarbeiter oder -team zur weiteren Bearbeitung zugewiesen werden. Damit erzielen Sie einen konkreten Nutzen in Form von zusätzlichem Umsatz.

„Jetzt erfahren wir, was auf unserer Website passiert und können unserem Vertrieb die Basis für zusätzlichen Umsatz schaffen. Die professionelle Zusammenarbeit mit Acando sowie die CMS- und Web 2.0-Lösungen von CoreMedia waren die Garanten für das erfolgreiche Projekt.“

*Rene Hermes, Vice President
Marketing, CoreMedia*

Ihr Vorteil mit Acando

Sie profitieren von umfangreichen Projekterfahrungen beim Aufbau moderner, personalisierter Web-Dienste und Content-Management-Systeme. Wir gewährleisten Kosten- und Planungssicherheit durch ein bewährtes Analyse- und Vorgehensmodell.

Kontakt:

Acando GmbH

Millerntorplatz 1

20359 Hamburg

Tel. +49 40 82 22 59-0

Fax +49 40 82 22 59-100

E-Mail: info@acando.de

<http://www.acando.de>



Vom CRM zum Besucher

Kundenbetreuer haben ein großes Interesse daran, spezifische Informationen für ihre Zielgruppe auf der Website bereitzustellen. Abhängig vom Unternehmen oder der Branche des Besuchers sollen relevante Artikel an erster Stelle platziert werden. Durch diese Individualisierung wird die Attraktivität für den Besucher gesteigert, was die Verweildauer und die Bereitschaft erhöht, Daten zu hinterlassen.

Beim Kunden oder Interessenten im CRM-System wird dazu hinterlegt, welche Kategorie von Artikeln oder Referenzberichten auf der Website erscheinen, wenn ein Mitarbeiter des entsprechenden Unternehmens die Website besucht. Automatisch werden branchenspezifische Artikel an oberster Stelle platziert, ohne dass sich der Besucher zuvor registrieren muss.

Vom Besucher zum Umsatz

Durch die wechselseitige Verzahnung von Website und CRM-System reduzieren Sie die Kosten für die Gewinnung neuer Kunden. Mit der Konzentration auf die Besucher Ihrer Website – die damit ihr Interesse für

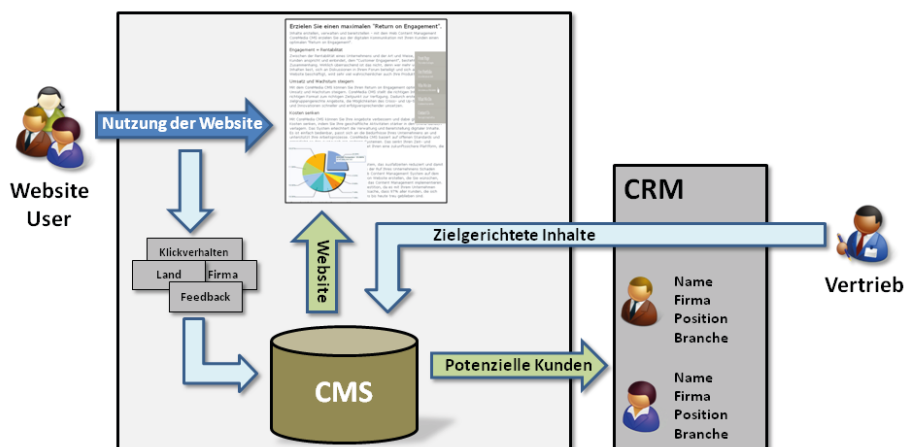
Ihre Produkte und Dienstleistungen belegen – steigern Sie Ihren Umsatz.

Acando Link to Lead

Die Gewinnung neuer Kunden über Ihre Website erfordert den Einsatz und die Integration verschiedener Komponenten. Dazu gehören:

- ein Content-Management-System zur redaktionellen Bearbeitung von Artikeln und Verwaltung von Informationen
- interaktive Web-Dienste zur Förderung der Kommunikation zwischen Besucher und Ihrem Unternehmen
- Werkzeuge zur Analyse von IP-Adressen, Klickverhalten und Besucherinteressen
- ein CRM-System zur Integration von Website-Informationen und Vertrieb/Marketing

Acando bietet die Analyse Ihrer derzeitigen Infrastruktur und erstellt Vorschläge zum Ausbau Ihrer Website zum Vertriebsportal. Auf Wunsch übernehmen wir auch die Umsetzung der gemeinsam vereinbarten Maßnahmen zur Steigerung des Geschäftserfolgs auf Basis vorgefertigter Komponenten.



acando