

Umfrage: Strategisches Lead Management in der Technologiebranche

Mittelbiberach, 06.03.2013. Richtig angewendet kann Lead Management die Vertriebspipeline richtig pushen. Marketing- und Vertriebsleiter kennen den Begriff Lead Management daher nur zu gut. Lead Management bedeutet Kontakt Management und bezeichnet den Umgang mit Neukundenkontakten im Sales Management Prozess. Saupe Telemarketing wollte wissen, wie es Technologieunternehmen mit einem Jahresumsatz ab 100 Millionen Euro mit dem Trendthema Lead Management halten und hat 480 Unternehmen zu elf Themenkomplexen befragt.

Toptrends Lead Marketing und Adresskauf

Bereits 37 Prozent der Unternehmen setzen aktiv auf Lead Management. Strategisches Lead Management setzt Lead Marketing über alle Kanäle voraus. Lead Marketing beinhaltet das phasenbezogene Aktivieren der Kontakte, beispielsweise durch eine intelligente E-Mail Marketing Kampagne, ein Event und eine Callcenter Aktion. Ein Viertel der befragten Unternehmen äußerte, aktiv Adressen für die Leadgewinnung gekauft zu haben. Strategisches Lead Management kreiert immer wieder relevante Kommunikationsanlässe mit potentiellen Kontakten. Allerliebstes Instrument hierfür ist immer noch der Messeauftritt, kommunizierten 49 Prozent der befragten Unternehmen.

Nur 12 Prozent der Unternehmen wissen, was ein neuer Kontakt kostet

Nur 12 Prozent der befragten Unternehmen kennen die effektiven Kosten eines neuen Kontakts. 42 Prozent der Unternehmen sind zudem mit der Anzahl an generierten Neukontakten unzufrieden. Alarmierend ist außerdem die Tatsache, dass 48 Prozent kein CRM System für das Controlling ihres Lead Management verwenden. Zu häufig liegt die Zuständigkeit für Lead Marketing und Lead Management beim Vertrieb und nicht zentral beim Marketing, geben die Entscheider aus Marketing und Vertrieb bei der Befragung an.

Nachfassen Fehlanzeige

Nur 58 Prozent der Unternehmen verfolgen ihre generierten Kontakte konsequent nach. Die Ergebnisse der Umfrage legen nahe, wie hoch der Bedarf nach einem Strategie- und Controlling getriebenen Lead Management ist. Lediglich ein Viertel der befragten Unternehmen kann eine Nachfassrate von nahezu 100 Prozent angeben. Auch sehen 38 Prozent der befragten Unternehmen Optimierungspotential hinsichtlich der Qualität der Leads.

Die Pressemitteilung finden Sie unter

<http://www.saupe-telemarketing.de/saupe-telemarketing/presse/umfrage-lead-management.aspx>.

Die gesamte Umfrage ist kostenfrei unter

http://www.saupe-telemarketing.de/Portals/0/Downloads/Umfrage_Saupe_Lead_Management.pdf erhältlich.

Über Saupe Telemarketing

Saupe Telemarketing bietet seit 1987 strategisches Dialogmarketing, E-Mail Marketing sowie Telemarketing und Callcenter Leistungen. Zahlreiche Kunden der Investitionsgüterbranche schätzen die kommunikativ anspruchsvollen und branchenspezifischen Lösungen. Mittlerweile arbeiten am Standort Mittelbiberach 34 Callcenter Consultants, die 17 Sprachen abdecken, sowie 6 strategische Berater. Mehr zu Saupe Telemarketing finden Sie unter www.saupe-telemarketing.de.

Kontaktdaten:

Saupe Telemarketing - Michael Saupe

Industriestraße 36-38 - D-88441 Mittelbiberach

Tel.: +49 7351 189 70 - Fax.: +49 7351 189 729

kontakt@saupe-telemarketing.de

www.saupe-telemarketing.de

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Marisa Semrau

Industriestraße 36-38 - D-88441 Mittelbiberach

Tel.: +49 7351 189 728

semrau@saupe-communication.de