

Vertriebsprofis sparen 70% ihrer Arbeitszeit mit „Demand Generator“ in der Cloud

Im professionellen Vertrieb wird eine Menge Zeit und Mühe darauf verwendet, erstklassige Informationen und Angebote beim Kunden vor zu legen. Sie sind die Visitenkarte des Anbieters. Und doch wird nicht jeder Auftrag gewonnen. Dafür sorgt der Wettbewerb.

Doch fast 70% der Arbeitszeit, die im Vertrieb für das Nachfassen der Angebote aufgewandt wird, geht ins Leere: Der Kunde ist nicht am Platz, in Besprechung, unterwegs, in Urlaub - es gibt zahlreiche Gründe. Oft genug kommt über Tage und Wochen kein Kontakt zustande. Der gute erste Eindruck verblasst.

„Eine gewaltige Hilfe wäre es“, so die Überlegung der Produktdesigner bei NetWorks AG „wenn es uns gelingen würde, den Kunden exakt dann anzurufen, wenn er unser Angebot auf dem Bildschirm hat und das Telefon neben sich.“

Es hat einige Zeit gedauert, bis aus dieser Vision Wirklichkeit wurde. Ergebnis vieler Mühen ist der MASCOTE® Demand Generator, eine Lösung, die genau dies leistet: Sie alarmiert den Verkäufer per eMail, wenn der Kunde am PC, Tablet oder Smartphone sein Angebot geöffnet hat und sich damit beschäftigt.

„Unsere Verkäufer berichten uns nicht nur, dass der Kunde für ihren Anruf sehr empfänglich ist, weil er genau zum richtigen Zeitpunkt kommt. Nämlich dann, wenn der Kunde Fragen hat, wenn Unklarheiten beseitigt werden müssen“, so Vertriebsprofi Holger Schmidt. „Wir haben festgestellt, dass dieses Vorgehen als guter Service wahrgenommen wird. Der Kunde fühlt sich keineswegs belästigt, ganz im Gegenteil - er reagiert recht wohlwollend.“

Auch die rechtlichen Fragen wurden vor Start des Projektes geklärt: Darf man ein solches Verfahren überhaupt nutzen? Klare Antwort: Ja, man darf. Es werden keinerlei personenbezogene Daten gesammelt. Die eMail-Adresse muss bekannt sein, bevor man den MASCOTE® Demand Generator einsetzen kann. Es wird kein Profil erstellt, keine Daten über den Benutzer gesammelt. Es werden keine Cookies genutzt.

„Unser CallCenter versendet sämtliche Informationen nur noch mit dem MASCOTE® Demand Generator“, so Holger Schmidt „unsere Vertriebskollegen verschicken ihre Angebote grundsätzlich nur noch mit dem System“. Er fügt hinzu, dass nicht nur die Abläufe im Verkauf für sein Unternehmen deutlich schneller geworden sind. Sein Vertrieb macht auch mehr Abschlüsse, weil die Vertriebsmitarbeiter immer ganz dicht und immer zum richtigen Zeitpunkt in Kontakt mit dem Kunden stehen, die sich besser betreut fühlen.

Da das Unternehmen mehr als 50% der Nachfaßzeit einspart, wird dieses Zeitkonto jetzt für zusätzliche Neuakquisen eingesetzt.

So ist der MASCOTE® Demand Generator zu einem wesentlichen Wettbewerbsvorteil für den Außendienst geworden. Kleine Ursache - große Wirkung.

Weitere Informationen von:

NetWorks Marketing AG
Besselstr. 26a
68219 Mannheim

Tel.: 0621/8785-0
URL: www.networks.de
eMail: info@networks.de