

Pressemitteilung

Geschäftsprozesse unter Nutzung des Internets optimieren

„Business Portale“-Anbieter im Aktiv-Verzeichnis

(pressebox) Karlsruhe, 18.07.2007 – Wenn in der IT das Unwort des Jahres gekürt würde, wäre "CRM" sicher schon öfters erste Wahl gewesen. Gründe dafür sind die Beschränkung auf „Customers“, die zahlreichen verschiedenen Interpretationen des Begriffs und die Tatsache, dass die Mehrzahl von CRM-Projekten scheitert. Der Service der SITEFORUM Europe GmbH geht weit über traditionelles CRM hinaus und ersetzt als integrierte Lösung eine Vielzahl einzelner nicht aufeinander abgestimmter Software-Produkte unterschiedlicher Hersteller. Die Unternehmen SITEFORUM findet sich mit seinem Firmenauftritt neben zahlreichen Anbietern aus dem Bereich „Business Portale“ auch im Aktiv-Verzeichnis (<http://www.aktiv-verzeichnis.de/details/siteforum-europe-gmbh.html>).

SITEFORUM ist führender Anbieter interaktiver Business-Portallösungen. Am fiktiven Beispiel des Unternehmens A-Tec zeigt sich, wie Unternehmen ihre Geschäftsprozesse unter Nutzung des Internet optimieren können: A-Tec ist ein Hersteller erklärungsbedürftiger Produkte ist, die weltweit verkauft werden könnten. Vertriebspartner und eigene Niederlassungen in den wichtigsten Märkten sind installiert. Problem ist, ein solches Netzwerk zu koordinieren. Jeder Standort hat seine eigenen Lösungen. Kundenkontakte werden meist in Excel-Tabellen verwaltet. Dokumente werden per E-Mail verschickt.

A-Tec hat eine attraktive Unternehmenswebsite und stellt dort für Interessenten ausführliche Produkt-, wie auch Kontaktinformation bereit. Ein direkter Beitrag zum operativen Geschäft ist jedoch nicht zu erkennen. Die Aktualisierung der Informationen erfolgt nach der Aktualisierung im separaten Intranet. Die Auswertung von Besucherzahlen ist interessant, bringt jedoch keine wirklich aussagekräftigen Ergebnisse.

Der Umstieg auf den SITEFORUM Portalservice verläuft wie folgt: Die grafische Gestaltung der bisherigen Website wird übernommen, die bisherige Struktur erhalten und erweitert. Das ist in wenigen Tagen erledigt. Per Registrierung und Anmeldung haben zuerst alle Mitarbeiter Zugang zum neuen Portal. Persönliche Werkzeuge wie Webmail, Gruppenkalender und Aufgaben sowie eine strukturierte mit Zugriffsrechten versehene Dokumentenablage machen die Website schnell zum Zentrum der täglichen Arbeit und übernehmen die Rolle des bisherigen Intranets. Außendienst und Reseller sind die eigentlichen Gewinner, denn jedes im Haus verfügbare neue Dokument ist jetzt im Rahmen der Zugriffsrechte überall sofort verfügbar. Mit der integrierten Suchmaschinenoptimierung wird die Website von A-Tec nun bekannt gemacht, die Ergebnisse mit den Vorgaben verglichen und weiter optimiert.

Erste Interessenten registrieren sich, abonnieren Inhalte gewünschter Produktkategorien und melden sich sogar für A-Tec's Newsletter an, der jetzt im eigenen Haus erstellt und versandt wird. Automatisch erzeugte Nutzerprofile werden in der Kontaktverwaltung durch manuelle Einträge der Vertriebsmitarbeiter nach Telefonaten und persönlichen Gesprächen ergänzt. Solche Profile sind der erwünschte Rundum-Blick auf Interessenten und Kunden und sorgen dafür, dass auch automatisch generierte Marketingaktionen weitgehend den Bedarf der Adressaten treffen.

Pre- und After-Sales Support sind wichtig, weil potentielle Kunden zuerst Vertrauen zu einem Hersteller aufbauen müssen. Dafür stehen diverse Wege zur Verfügung: Anfrage per E-Mail, per Live-Support oder per Forum. Das Portal wird auch für die Vertriebsmitarbeiter zum täglichen Arbeitsmittel. Selbst vor Ort, beim Kunden, haben sie direkten Zugriff auf Produktkataloge, können Angebote mit dem Kunden gemeinsam auf Basis aktueller Information erarbeiten oder auch direkt bestellen.

Die Verwaltung von Accounts, Opportunities wie auch die detaillierte Vertriebsplanung wandern von Excel-Tabellen in eine zentrale Datenbank, jederzeit aktuell und aussagekräftig. Vertriebsaktionen können direkt in die persönliche Planung übernommen werden. Die Kundenhistorie bleibt wiederum Basis für Cross- und Upselling, liefert sie doch per Mausklick alle dafür notwendige Information.

A-Tec hat innerhalb weniger Tage eine exzellente Vertriebsunterstützung wie auch einen kompletten neuen Vertriebskanal bekommen, innerhalb weniger Monate so qualifiziert, dass die monatlichen Nutzungsgebühren „peanuts“ sind gegen das, was damit eingespart, umgesetzt und verdient wird. In Kürze will A-Tec noch weitergehen, seine Kunden mit ihrer Erfahrung und ihren Wünschen direkt in den frühen Entwicklungsprozess einbeziehen. Die dafür notwendige Funktionalität ist im SITEFORUM Online-Service bereits enthalten.

Weitere Anbieter zum Thema „Business Portale“ im Aktiv-Verzeichnis unter: <http://www.aktiv-verzeichnis.de/katalog/Business+Portal.html>

Ansprechpartner:

Herr Dogan Kilic
Aktiv-Verzeichnis
Teamleiter
kilic@huberverlag.de
Telefon: +49(0)-721-15118-0
Fax: +49(0)-721-15118-11
<http://www.aktiv-verzeichnis.de>

Herr Heiko Urban
Aktiv-Verzeichnis
Support
support@aktiv-verzeichnis.de
Telefon: +49(0)-721-15118-18
Fax: +49(0)-721-15118-11
<http://www.aktiv-verzeichnis.de>

Über Aktiv-Verzeichnis:

Das Aktiv-Verzeichnis ist eine der größten deutschen Internet-Plattformen für Unternehmen und ihre Produkte, Lösungen, Dienstleistungen und News. Das Aktiv-Verzeichnis aus dem Hause der Huber Verlag für Neue Medien GmbH ragt mit dem activo-Webmarketing weit über vergleichbare Angebote hinaus. Elemente wie der Dialog-Auftritt, der „activo-aktuell“-Newsletter, der wöchentlich an über 450.000 Fach- und Führungskräfte versandt wird, und das Leadmarketing stehen für eine optimale Zielgruppenansprache. Außerdem bietet das Aktiv-Verzeichnis seinen Kunden eine einzigartige Geld-zurück-Garantie mit jährlich 4.800 garantierten qualifizierten Zugriffen aus dem Business-Umfeld auf die Firmeninformationen, die Produktdetails, die Homepage oder den Webshop.

Die Datenbasis des Aktiv-Verzeichnisses wird durch ein Redaktionsteam erstellt und gepflegt. Mit nur einem Klick erhält jeder so in sekundenschnelle das gewünschte Ergebnis.