



## Vertriebssoftware mit Lead- und Kampagnen-Management für Nutzfahrzeug-Hersteller

<b>Einführung</b>	International tätige Unternehmen haben oftmals kein flächendeckendes Vertriebsnetz in allen Märkten. Lücken in der Vor-Ort-Präsenz müssen deshalb von gezielten Marketingmaßnahmen geschlossen werden. Wie diese Maßnahmen in den Vertriebsprozess integriert werden können, zeigt die Projektdarstellung aus der Praxis.
<b>Kunde</b>	Nutzfahrzeug-Hersteller
<b>Profil</b>	Einer der weltweit führenden Hersteller von Nutzfahrzeugen
<b>Ausgangssituation</b>	Das Unternehmen unterstützte den Vertrieb früher wie folgt: <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Klassisches Marketing mit Anzeigen-Kampagnen</li> <li>2) Kundenanfragen beim Unternehmen wurden manuell per Fax an zuständige Filiale bzw. Händler weiter geleitet</li> </ol>
<b>Problem</b>	Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hohe Aufwände und Mediakosten</li> <li>• Große Streuverluste</li> <li>• Geringe Erfolgskontrolle</li> <li>• Limitierte Wachstums-Chancen auf Märkten ohne flächendeckende Präsenz</li> </ul>
<b>Lösung</b>	enomic.offer
<b>Nutzen</b>	Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine zentrale Dialog-Datenbank für die fortlaufenden Marketing-Maßnahmen (Print und Online) an Kunden und Interessenten</li> <li>• Eingehende Interessentenmeldungen gehen automatisch per E-Mail an die zuständigen Filialen, Händler und Reseller</li> <li>• Qualifizierte Adressen entlasten den Vertrieb und stärken den Verkauf</li> <li>• Response gezielt analysieren zum Beispiel nach Kunden, Branche Kampagne, Aktion und Medium usw.</li> <li>• Die Dialog-Maßnahmen lassen sich einfach optimieren und die Marketing-Effizienz steigern</li> <li>• Einfaches und transparentes Kampagnenmanagement für Print und Online auch bei zeitgleich laufenden Aktionen wie Mailings, Webformularen, Banner-Werbung, E-Mail-Newsletter usw.</li> <li>• Gezielte CRM-Funktionen unterstützen den Vertrieb, u.a. Pipeline- und Leadmanagement, Kontakthistorie, Adressverwaltung und Dublettenkontrolle</li> </ul>
<b>Ergebnis</b>	Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für die weltweite Steuerung und Abwicklung von Maßnahmen zur Verkaufsförderung. Im Ergebnis konnten die Verkaufsrate, die Kundenbindung und die Marketing-Effizienz jeweils deutlich gesteigert werden.
<b>Kontakt</b>	<a href="http://www.intermediate.de">www.intermediate.de</a>

*Hinweis: Dies ist eine Projektdarstellung aus der Automobilbranche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*