



## Vertriebssoftware mit Lead- und Kampagnen-Management

### Einführung

International tätige Unternehmen haben oftmals kein flächendeckendes Vertriebsnetz in allen Märkten. Lücken in der Vor-Ort-Präsenz müssen deshalb durch gezielte Marketingmaßnahmen geschlossen werden. Wie diese Maßnahmen in den Vertriebsprozess integriert werden können, zeigt die Projektdarstellung aus der Praxis.

### Ausgangssituation

Einer der weltweit führenden Hersteller von Nutzfahrzeugen unterstützte den Vertrieb früher wie folgt:

- 1) Klassisches Marketing mit Anzeigen-Kampagnen
- 2) Kundenanfragen beim Unternehmen wurden manuell per Fax an zuständige Filiale bzw. Händler weiter geleitet

### Problem

Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme:

- Hohe Aufwände und Mediakosten
- Große Streuverluste
- Geringe Erfolgskontrolle
- Limitierte Wachstums-Chancen auf Märkten ohne flächendeckende Präsenz

### Lösung

enomic.offer

### Nutzen

Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt:

- Eine zentrale Dialog-Datenbank für die fortlaufenden Marketing-Maßnahmen (Print und Online) an Kunden und Interessenten
- Eingehende Interessentenmeldungen gehen automatisch per E-Mail an die zuständigen Filialen, Händler und Reseller
- Qualifizierte Adressen entlasten den Vertrieb und stärken den Verkauf
- Response gezielt analysieren zum Beispiel nach Kunden, Branche Kampagne, Aktion und Medium usw.
- Die Dialog-Maßnahmen lassen sich einfach optimieren und die Marketing-Effizienz steigern
- Einfaches und transparentes Kampagnenmanagement für Print und Online auch bei zeitgleich laufenden Aktionen wie Mailings, Webformularen, Banner-Werbung, E-Mail-Newsletter usw.
- Gezielte CRM-Funktionen unterstützen den Vertrieb, u.a. Pipeline- und Leadmanagement, Kontakthistorie, Adressverwaltung und Doublettensuche

### Ergebnis

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.

### Kontakt

[www.intermediate.de](http://www.intermediate.de)

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