

EVALANCHE LEADTRIBUTOR





MACHEN SIE DAS BESTE AUS IHREN LEADS

EFFEKTIVES LEADMANAGEMENT MIT VERTRIEBSPARTNERN

Gute Leads generieren ist das Eine. Aber was passiert mit den kostbaren Interessenten, die durch aufwändige Marketing-Maßnahmen gewonnen wurden? Nur zu oft gehen sie auf dem Weg zum Vertriebspartner verloren. Oder sie werden nicht weiter bearbeitet. Oder sie landen in einer Vielzahl komplizierter Excel-Listen. Oft werden sie gar nicht bearbeitet. Warum? Es fehlt eine zentrale Stelle, die alle Beteiligten von überall einsehen, aktualisieren und bearbeiten können: Partnermanager und Distributoren ebenso wie Vertriebspartner. Die Konsequenz: ein Großteil Ihres Verkaufspotenzials bleibt ungenutzt.

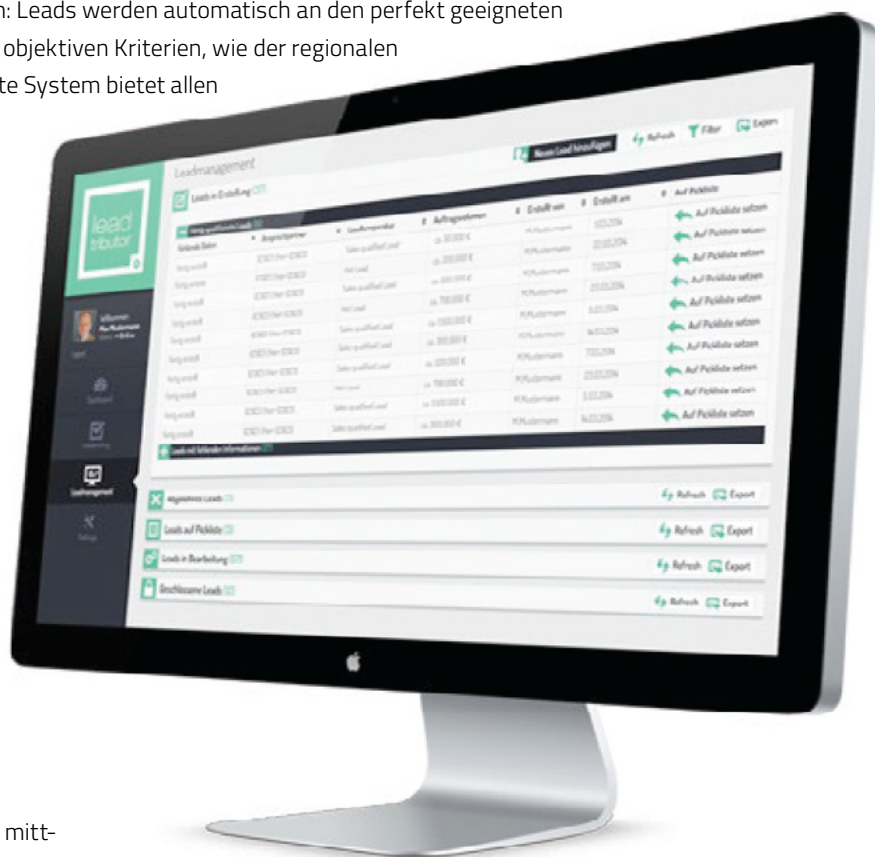
EFFEKTIVES LEADMANAGEMENT MIT DEM LEADTRIBUTOR

Der leadtributor ist eine Software, die all das kann: Leads werden automatisch an den perfekt geeigneten Vertriebspartner verteilt. Und zwar auf Basis von objektiven Kriterien, wie der regionalen Nähe oder dem Produktinteresse. Das webbasierte System bietet allen am Prozess Beteiligten Zugriff auf alle relevanten Informationen zum Interessenten. Ob Call Center, Agentur, Partner Account Manager oder Vertriebspartner – alle Parteien bekommen Ihre eigene Sicht und können effektiv miteinander arbeiten. Über intelligente Motivations- und Eskalationsmechanismen wird die Bearbeitung der Leads durch den Vertriebspartner sichergestellt. Dadurch ist auch das Feedback transparent. Ein Push-/Pull-Reporting wird individuell für alle Parteien erstellt und spiegelt die relevanten KPIs wieder. Der leadtributor gewährleistet nicht nur eine schnelle Leadbearbeitung auf hohem Qualitätsniveau, sondern erkennt sofort Abweichungen im Leadprozess, sodass umgehend Gegenmaßnahmen getroffen werden können.

WER BRAUCHT DEN LEADTRIBUTOR?

Der leadtributor ist das ideale Werkzeug für jedes mittlere und große Unternehmen, das mit Vertriebspartnern wie Fachhändlern, Resellern, Value-Added-Resellern, Distributoren oder Großhändlern arbeitet. Dabei ist es egal, wie komplex Ihr Vertriebssystem ist.

Leadmanagement wird als ganzheitlicher Prozess begriffen, Experten sprechen vom 360-Grad-Blick auf den Kunden. Das Verhalten des Kunden wird erfasst, gesammelt und ausgewertet, um darauf aufbauend die Kommunikation zu optimieren. Signale, die darauf deuten, dass der Kunde vertrieblich bearbeitet werden sollte, führen zur Übergabe an den Vertrieb. Und jetzt? Übergibt man eine Anfrage an den Vertriebspartner, ist die bis dahin gewonnene Transparenz meist zu Ende. Dabei ist sie gerade jetzt extrem wichtig. Wenn Sie wissen, was das Ergebnis der Verhandlungen mit dem Partner ist, können Sie darauf reagieren und die Informationen des Vertriebspartners zurück in Ihre Unternehmenssysteme spielen. Hier hilft der leadtributor.





WO MACHT DER LEADTRIBUTOR SIE BESSER?

Unternehmen geben viel Geld für Marketingkampagnen aus: Roadshows, Messen, Mailing-Aktionen, Content-Marketing-Aktionen ... Das bringt eine Menge Leads. Und die werden durch gezieltes Nachfassen (Lead Nurturing) für den Vertriebspartner vorbereitet.

SO INTEGRIEREN SIE VERTRIEBSPARTNER IN IHREN VERTRIEBSPROZESS!

1) Ich kenne den Status meiner Leads nicht

In den allermeisten Fällen werden die Leads bzw. Interessenten mittels Telefon, E-Mail oder Excel-Datei an die Vertriebspartner weitergeleitet. Also manuell! Absolute Intransparenz ist die Folge. Die Zahlen sind erschreckend: 30% aller Leads werden nie bearbeitet – und versumpfen in E-Mail-Postfächern.

100% Transparenz

Der leadtributor verteilt automatisch das richtige Lead an den perfekten Partner. Der Hersteller kann seine Leads zu jedem Zeitpunkt überwachen: Ob ein Lead reserviert wurde, welcher Partner den Kontakt bearbeitet, wie weit die Akquise gediehen ist etc. Und nur ein Mausklick reicht, um den Forecast für die nächsten Monate zu bekommen.

2) Ein Lead wurde an die Konkurrenz verloren

Der Vertriebspartner hat einen Interessenten an einen Wettbewerbshersteller verloren. Und streicht das Lead einfach von der Liste. Er vergibt die Chance, einen Interessenten in der Zukunft zurückzugewinnen! Warum wurde er verloren und an wen?

100% Datenkonsistenz

Der leadtributor spielt das verlorene Lead automatisch, mitsamt allen Informationen aus dem Vertriebsprozess, in Ihr System (Marketing Automation, CRM) zurück. Wo man durch intelligente Kampagnen versuchen kann, den Interessenten oder den Kunden bei nächster Gelegenheit zurückzugewinnen. Keine Information geht verloren!

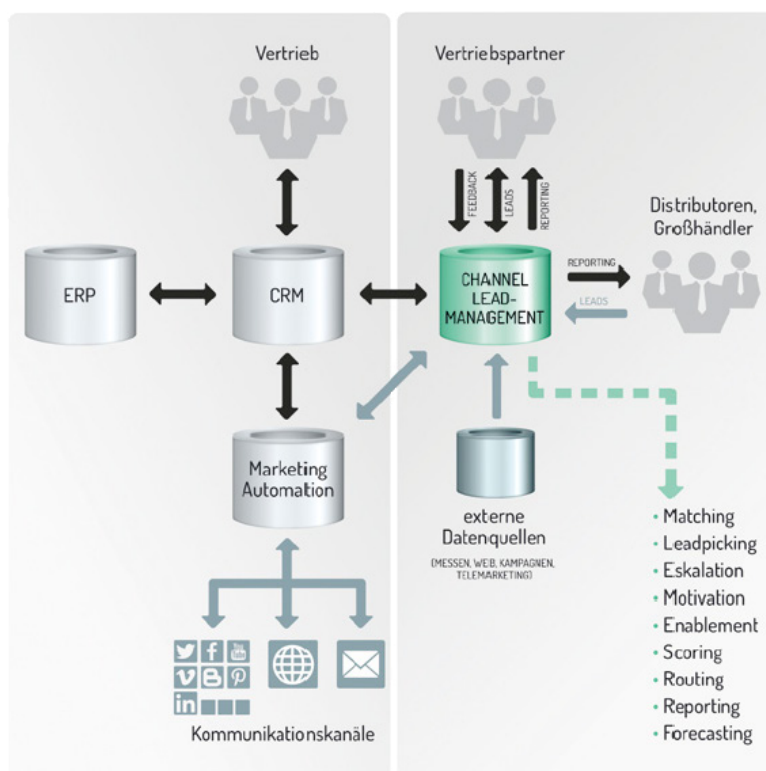
3) Mein Vertriebspartner kümmert sich nicht!

Vertriebspartner haben selten Lust, sich in die Karten schauen zu lassen. Als Hersteller bekommen Sie kein Feedback.

Sie wissen noch nicht mal, ob sich jemand um Ihre Leads kümmert. Kostbare Zeit geht verloren. Weniger Abschlüsse, kaum Planbarkeit.

30% mehr Abschlüsse

Im leadtributor werden Leads nicht mehr verteilt, sondern „angeboten“. Das erhöht den Reaktionsdruck für Ihre Vertriebspartner. Wer das Lead nicht schnell abholt, könnte es verlieren. Das Ergebnis: Ihr Lead wird schneller bearbeitet und die Abschlusswahrscheinlichkeit steigt deutlich. Danach tauscht der leadtributor neue Leads gegen Feedback und motiviert so die Partner, Teil des Vertriebsprozesses zu sein.



IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- 25% mehr Umsatz im Channel durch eine schnellere und effizientere Bearbeitung der Leads
- 40% freiwerdende Ressourcen im Vertrieb: Vertriebsmitarbeiter sehen nun den Status aller Leads schnell und einfach auf einen Blick. Ohne Aufwand. Ein individuelles Reporting wird pro Beteiligten per Mail versendet.
- 100% Transparenz und Datenkonsistenz, da Informationen über Interessenten, Projekte und Kunden vom Vertriebspartner automatisch in das Unternehmen zurückfließen
- 100% Steuerung der Customer Journey, da Sie das Erlebnis des Kunden nun wieder in der Hand haben. Sie sind zurück im Fahrersitz!
- Performance-Messung und Analyse Ihrer Vertriebspartner nach Abschlussquoten oder Bearbeitungszeiten.
- Messbarer ROI in Marketing und Vertrieb

DER LEADTRIBUTOR IST...

- in nur einer Woche einsatzbereit
- ein integriertes System: Schnittstellen zu CRM & Marketing Automation
- kostengünstig
- umfangreich konfigurierbar
- eine out-of-the-box-Lösung, die innovative, erprobte und leicht konfigurierbare Prozesse bereits mitbringt

PREISLISTE	
Systemeinrichtung*	€ 950,-
Grundgebühr/Monat**	€ 290,-
User-Pakete	
50 User	€ 750,-
100 User	€ 1.300,-
150 User	€ 1.650,-
300 User	€ 2.700,-

* Reisekosten werden nach Beleg in Rechnung gestellt

** inklusive 10 Lizenzen, Support und regelmäßigen System-Updates

Die ausgewiesenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.



Kontakt:

Sie haben Interesse und möchten mehr erfahren? Dann vereinbaren Sie einen Termin für Ihre individuelle Online-Demo! Wir beantworten gerne Ihre Fragen und gehen explizit auf Ihre Anforderungen ein.

Kontaktieren sie und per Telefon +49 (0) 8151 / 555 16-0 oder per E-Mail an info@evalanche.com. Wir freuen uns.



ÜBER LEADTRIBUTOR

2013 wurde der leadtributor aus der Taufe gehoben! Heute sind wir ein kleines, aber feines Team mit Sitz in München. Unsere Kunden kommen aus den diversesten Bereichen und gehören zu den Leaders ihrer Branche: medatixx, Oracle, Reiner SCT sind nur einige darunter. Unsere Kunden sind große und mittelgroße Unternehmen mit komplexen Produkten und Vertriebsstrukturen. Deshalb stellen wir ihnen erst einmal eine Menge Fragen: Wie funktioniert ihr indirekter Vertrieb? Wie viele Partnerstufen gibt es? Welche Marketing Automation- und/oder CRM-Systeme setzen sie ein? Schließlich wird der leadtributor flexibel an jedes Unternehmen angepasst. Und erhält sämtliche Funktionalitäten, die unsere Kunden brauchen. Schulungen? Nicht nötig! Denn der leadtributor ist selbsterklärend.

Neugierig? Dann kontaktieren Sie uns doch einfach!

leadtributor GmbH
Clemensstraße 30
80803 München
www.leadtributor.com

ÜBER SC-NETWORKS UND EVALANCHE

Die SC-Networks GmbH mit Sitz in Starnberg, Hersteller der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche, wurde 1999 gegründet und unterhält je eine Vertretung in der Schweiz und Österreich. Evalanche ist eine der modernsten webbasierten E-Mail-Marketing-Automation-Lösungen auf dem europäischen Markt. Evalanche wurde speziell für Agenturen und Marketing-Abteilungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing-Automation-Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche wird in TÜV-zertifizierten Rechenzentren gehostet und ist selbst seit 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit vom TÜV Süd zertifiziert. 2015 wurde SC-Networks vom TÜV Hessen nach ISO 27001:2013 zertifiziert.

Mehr als 2.000 Unternehmen setzen Evalanche international ein. Dazu zählen namhafte Firmen und Organisationen wie Avery Zweckform, Deutsche Messe, Hansgrohe, KUKA Roboter, KYOCERA Document Solutions, ÖKO-TEST, swissMilk, SWR, UNIQA Versicherungen sowie etliche Tourismusregionen, mehrere Hundert Hotels und über 250 Top-Agenturen.

EVALANCHE KOSTENLOS TESTEN

Erleben Sie live eine der modernsten E-Mail-Marketing-Automation Lösungen auf dem europäischen Markt und überzeugen Sie sich selbst wie schön und einfach heute E-Mail Marketing und Lead Management sein kann. Los geht's!



JETZT KOSTENLOS TESTEN!

SC-Networks GmbH
Enzianstr. 2
82319 Starnberg
+49 (0)8151 / 555 16-0
info@evalanche.com
www.evalanche.com