

EVALANCHE SALES CLOUD





SALES/CRM-CLOUD

OPTIMIERTER VERTRIEBSPROZESS MIT VIELEN VORTEILEN

Die Sales/CRM-Cloud ist die Plattform für Ihren Digitalen Vertrieb mit der Sie schneller und intelligenter verkaufen. Eine Untersuchung über Groß- und Kleinunternehmen aus allen Branchen hinweg hat ergeben, dass der Einsatz einer Sales-Cloud zu einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von 37% führt.

Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten und profitieren Sie von den Vorteilen!

- **Alle Informationen stehen jederzeit und überall zur Verfügung.**
So haben Sie die Informationen zu Ihren Leads und Kontakten, Ihre Zahlen und Prozesse immer griffbereit, wodurch sie schneller und besser reagieren können.
- **Daten, Berichte und Auswertungen werden in Echtzeit aktualisiert.**
So können Sie die richtigen Prioritäten setzen und schnellere Entscheidungen basierend auf den relevantesten und neuesten Informationen treffen.
- **Vertriebsprozesse können regelbasiert automatisiert werden.**
So verpassen Sie keine Verkaufschance, können unmittelbar reagieren und erhöhen Ihre Vertriebsproduktivität.



VORKONFIGURIERTE UND DIREKT EINSETZBARE MODULE

In der Sales/CRM-Cloud sind alle Bereiche, die für den professionellen Vertrieb relevant sind, vorkonfiguriert und können direkt und unlimitiert genutzt werden. Zudem steht Ihnen ein Support-Team zur Verfügung, das Sie bei der Erfüllung Ihrer Anforderungen unterstützt und Ihre offenen Fragen beantwortet.

- **Lead-Management** – Sie können Ihren Leads beliebig viele Informationen zuordnen, manuell oder automatisiert zugehörige Aufgaben, Termine, Notizen und Dokumente erstellen, je nach Kategorisierung den richtigen Mitarbeiter mit der Bearbeitung des Leads beauftragen und die Historie problemlos verfolgen. So sind Sie schneller, arbeiten mit vollständigen Daten und konvertieren mehr Leads zu Opportunities.
- **Opportunity-Management** – Alle Funktionen, die bei den Leads verfügbar sind, können Sie auch für Ihre Opportunities (Verkaufschancen) nutzen. Ergänzend haben Sie hier die Möglichkeit über den Status Ihrer Verkaufschancen eine Sales-Pipeline aufzubauen und gezielt an der Kundengewinnung zu arbeiten. So können Sie die Abschlussrate und Ihre Umsätze signifikant steigern.
- **Kontakt-Management** – Kontakt zu Bestandskunden zu halten, ist eine der wichtigsten Aufgaben im Vertrieb. In der Sales/CRM-Cloud können Sie alle relevanten Informationen und den individuellen Kommunikationsverlauf dokumentieren und bei Bedarf schnell und leicht darauf zugreifen. So sind Sie über jeden Kunden bestens informiert.
- **Dashboards** – Über die Dashboards (Startseiten) kann jeder Nutzer die für ihn relevanten und tagesaktuellen Daten übersichtlich darstellen. Die Daten aktualisieren sich in Echtzeit und können direkt aus den Dashlets (Elemente
- **Berichte und Vertriebsprognosen** – Um Erfolge messen zu können und um den Vertrieb strategisch zu steuern, sind flexible und aussagekräftige Berichte entscheidend. Über die Berichte der Sales/CRM-Cloud können Sie auf alle Daten zugreifen, sie direkt auswerten und visualisieren. Die Berichte werden in Echtzeit aktualisiert und können in die Dashboards eingebunden werden. So sind Sie immer auf dem Laufenden und können professionelle Prognosen erstellen.



- **Workflows und Automatisierung** – Die regelbasierte Steuerung ist ab dem Professional-Tarif verfügbar. Über sie können Sie Prozesse und die Aktualisierung Ihrer Daten automatisieren. Workflows können auf alle Daten im System zugreifen und sie automatisiert anpassen, neue Datensätze erstellen oder E-Mails senden. So sparen Sie Zeit, vergessen nichts und gestalten Ihren Vertriebsprozess effizienter.



ZUSÄTZLICHE UND KOSTENLOSE MODULE

Neben den bereits vorkonfigurierten und direkt einsetzbaren Modulen gibt es noch weitere Module, die kostenlos aktiviert und über den Technik-Support mit Ihnen zusammen eingerichtet werden können.

- Angebots-Management
- Vertrags-Management
- Rechnungsstellung
- Veranstaltungs-Management
- Supportticket-System

INDIVIDUALISIERUNG DER MODULE

Die Sales/CRM-Cloud kann über den Technik-Support beliebig an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. In jedem verfügbaren Modul können zusätzliche Eingabe- und Auswahlfelder eingebunden werden. Die Anzahl der zusätzlichen Felder ist unlimitiert. Zudem können Listen, Filter und Dashboards individuell angepasst werden.

ERWEITERUNG UM EIGENE MODULE UND ENTWICKLUNG EIGENER APPLIKATIONEN

Wenn die Anpassungen der bestehenden Module nicht ausreichend sind, können auch zusätzliche Module individuell erstellt oder gleich ganze Applikationen neu programmiert werden. Wir haben bereits viele, sehr individuelle Module und Applikationen problemlos entwickelt und erfolgreich implementiert.

ANBINDUNG WEITERER SYSTEME

Die Anforderung, weitere Systeme an die Sales/CRM-Cloud anzubinden, ist keine seltene. Häufig sollen beispielsweise E-Mail-Marketing-Lösungen, ERP-Systeme, Web-Shops oder Eigenentwicklungen angebunden werden. Die Sales/CRM-Cloud bietet eine Webservice-Schnittstelle (API). So können Sie jedes beliebige System, das ebenfalls eine API anbietet, an die Cloud anbinden.



SALES/CRM-CLOUD - HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN

Was ist der Vorteil zu anderen Anbietern, wie beispielsweise zu SugarCRM?

Professionelle Lösungen sind in der Regel sehr teuer. Wir setzen mit der Sales/CRM-Cloud auf die Open-Source-Alternative SuiteCRM, die den gleichen Funktionsumfang hat und ebenso stabil ist. SugarCRM basiert sogar auf dem gleichen Quellcode. So ist die Sales/CRM-Cloud der Professional Version von SugarCRM ebenbürtig, deutlich kostengünstiger und datenschutzkonform in deutschen Rechenzentren gehostet.

Was ist das Besondere an der Sales/CRM-Cloud?

Wir bieten Ihnen mit der Sales/CRM-Cloud eine professionell konfigurierte Cloud-Lösung, die auf einer perfekt darauf ausgerichteten Infrastruktur betrieben wird, eine verschlüsselte Datenübertragung, führen tägliche Backups durch und bieten Ihnen mit zwei Support-Teams alle Leistungen, die Ihnen einen reibungslosen Betrieb ermöglichen. So müssen Sie sich nicht um das System kümmern und können die gewonnene Zeit in Ihren erfolgreichen Vertrieb investieren.

Was genau wird über den Support abgedeckt?

Mit zwei Support-Teams bieten wir Ihnen jede Unterstützung, die Sie bei der Anwendung, bei der Integration und bei der individuellen Weiterentwicklung der Sales/CRM-Cloud benötigen. Wir unterscheiden zwischen dem Anwender-Support und dem Technik-Support. Alle Verständnisfragen zum bestehenden System, zur bestehenden Konfiguration und zu bestehenden Funktionen werden über den Anwender-Support bearbeitet. Alle Aufgaben, für die Anpassungen oder Erweiterungen am System notwendig sind, werden über den Technik-Support bearbeitet.

Können Daten einfach exportiert und importiert werden?

Bei allen Modulen wird eine Export-Funktion angeboten, über die Sie mit wenigen Klicks alle Einträge oder ausgewählte Einträge im CSV-Format herunterladen können. Wenn Sie nicht nur die Daten von einem einzelnen Modul sondern in Verbindung stehende Daten über mehrere Module hinweg abrufen möchten, ist auch das über die Report-Funktion realisierbar. Für den Datenimport bietet das System eine sehr professionelle Lösung, die keine Wünsche offen lässt. Über die Nutzerrechte-Verwaltung können Sie auch definieren, welcher Nutzer welche Daten exportieren und importieren darf.

Bieten Sie neben dem Support auch Schulungen an?

Wir bieten Ihnen mehrere Schulungsformate an, empfehlen jedoch die Schulung per Video-Chat. Es ist ideal, wenn der Anwender direkt an seinem Arbeitsplatz die Funktionen und Vorgänge testen kann. Wenn sie möchten bieten wir auf Anfrage aber auch Schulungen bei Ihnen vor Ort oder in unseren Seminarräumen in Frankfurt am Main an.

Ist der Wechsel von einer anderen Lösung in die Sales/CRM-Cloud möglich?

Wenn Sie umsteigen möchten, ist das kein Problem. Ihre Daten können sehr einfach in die Sales/CRM-Cloud übertragen werden. Sprechen Sie mit einem Support-Mitarbeiter. Er wird die Möglichkeiten unverbindlich zusammen mit Ihnen prüfen und einen Vorschlag ausarbeiten.

Wie lange dauert die Einrichtung der Sales/CRM-Cloud?

Kurz nach dem die Auftragsbestätigung bei uns eingetroffen ist, werden Sie die Zugangsdaten zu Ihrer eingerichteten und einsatzbereiten Sales/CRM-Cloud erhalten. So können Sie unkompliziert und direkt mit den vorkonfigurierten Modulen starten. Anpassungen und Weiterentwicklungen können im laufenden Betrieb durchgeführt werden.

Sie haben unbeantwortete Fragen? Das ist kein Problem. Senden Sie uns Ihre offenen Fragen einfach per E-Mail an info@evalanche.com.

EVALANCHE SALES-CLOUD

Für Nutzer der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche wird eine komplett eingerichtete Sales-Cloud angeboten, über die relevante Daten bidirektional (in beide Richtungen) synchronisiert werden. Die Sales-Cloud bietet als Schnittstelle zum Vertrieb die Möglichkeit, das Lead-Management ganzheitlich abzubilden. Die in Evalanche generierten und qualifizierten Leads lassen sich bequem zur Nachbearbeitung und zur weiteren Kommunikation verwalten. Mithilfe der Sales-Cloud kann Ihr gesamtes Unternehmen von besseren Kundenbeziehungen profitieren, was den Umsatz und die Kundenzufriedenheit steigert sowie Ihr E-Mail-Marketing und Lead Management noch effizienter macht.



DIE FUNKTIONSWEISE DER SALES-CLOUD

Ein Lead, der in Evalanche erfasst wurde, kann automatisiert in die Sales/CRM-Cloud als Lead oder als Kontakt angelegt werden. Ebenso können auch Leads oder Kontakte, die in der Sales/CRM-Cloud gepflegt werden, automatisiert zu Evalanche synchronisiert werden. Es werden nicht nur die Erstellung neuer Leads und Kontakte berücksichtigt, sondern auch die Bearbeitung und Löschung der Datensätze. Die Synchronisation arbeitet bidirektional, automatisiert und unbemerkt im Hintergrund. So sind die für die Synchronisation ausgewählten Basis-Felder in beiden Systemen stets aktuell und stehen Ihren Vertriebs-Mitarbeitern uneingeschränkt in der Sales/CRM-Cloud zur Verfügung.

LEADS IN EVALANCHE ERSTELLEN, BEARBEITEN UND STEUERN

Sie können über zwei Zusatzfelder in Ihrem Evalanche-Pool die Synchronisation für jeden einzelnen Datensatz individuell aktivieren und auch wieder deaktivieren. Angaben die über Sie geändert oder über ein Profilbearbeitungs-Formular angepasst wurden, werden direkt in die Sales/CRM-Cloud übertragen.

LEADS UND KONTAKTE IN DER SALES/CRM-CLOUD LEADS ERSTELLEN, BEARBEITEN & STEUERN

Ebenso wie in Evalanche stehen auch in der Sales/CRM-Cloud zwei Zusatzfelder bereit, über die Sie die Synchronisation steuern können. Neben den Leads können in der Sales/CRM-Cloud auch die Kontakte berücksichtigt werden. Wenn ein Lead zu einem Kontakt konvertiert wurde, erkennt die Lösung die Änderung und berücksichtigt danach nur noch die Änderungen am Kontakt.

VORAUSSETZUNGEN

- Eine Sales/CRM-Cloud muss gebucht werden, wobei die Evalanche Sales-Cloud schon ab dem Basis-Tarif verfügbar ist.
- Ein Evalanche-Nutzer-Account mit freigeschalteter API (SOAP) muss zur Verfügung gestellt werden.
- In Evalanche müssen vier neue Pool-Felder angelegt werden. Die Einrichtung kann von unserem Support übernommen werden.



EVALANCHE SALES-CLOUD- HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN

Wie genau kann ich die Synchronisation in Evalanche steuern?

In Ihrem Evalanche-Pool wird je ein Checkbox-Feld eingerichtet, über das Sie die Synchronisation der Leads oder der Kontakte aktivieren oder deaktivieren können (siehe Abb.). Ist die Checkbox aktiviert, werden die gewählten Daten in die Sales/CRM-Cloud übertragen. So können Sie für jeden Datensatz individuell die Synchronisierung steuern.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, um die Funktion, bzw. die Checkboxes, zu aktivieren. Die einfachsten: Sie können sie per Hand, über ein verstecktes Formular-Feld oder über einen Smart-Link aktivieren. Wenn Sie alle Datensätze übertragen möchten, können Sie die Checkboxes im Standard als aktiviert setzen. Wenn Sie Unterstützung bei der Einrichtung benötigen, steht der Technik-Support jederzeit für Sie zur Verfügung.

Was passiert, wenn es bei der Synchronisation zu einem Konflikt kommt?

Wenn Sie beispielsweise einen Wert in der Sales/CRM-Cloud anpassen und der Wert zur gleichen Zeit über ein Profilbearbeitungs-Formular angepasst wird, wird das System die Änderungen in Evalanche bevorzugen. Wir gehen davon aus, dass Änderungen der Zielperson an Ihrem eigenen Datensatz eine höhere Gewichtung bekommen sollten.

Was passiert, wenn ein Datensatz gelöscht wird?

Wenn ein Datensatz in der Sales/CRM-Cloud gelöscht wird, dann werden die Daten in Evalanche nicht gelöscht. Sie werden lediglich als gelöscht markiert. Konkret: Beim Attribut (Auswahlfeld) „Lead-Status“ wird das Merkmal „Deleted“ gesetzt. Ebenso verhält es sich in der Sales/CRM-Cloud, wenn in Evalanche ein Datensatz gelöscht wurde.

Welche Felder zählen zu den Basis-Feldern und wie können weitere Felder hinzugefügt werden?

- Basis-Felder, die in Evalanche und in der Sales/CRM-Cloud verfügbar sind: Anrede; Vorname; Nachname; E-Mail; Firma; Straße; Hausnummer; PLZ; Ort; Land; Bundesland; Telefonnummer; Fax-Nummer; Eintragsdatum; Änderungsdatum
- System-Felder die in beiden Systemen verfügbar sein müssen: Lead-Sync-activate; Lead-Status; Contact-Sync-activate; Sales/CRM-Cloud ID; Evalanche ID

In allen Tarifen können über den Technik-Support weitere Felder hinzugefügt werden.

Können die Regeln der Synchronisation und die berücksichtigten Felder angepasst werden?

Ab dem Premium-Tarif kann die Synchronisation individuell angepasst werden. So können beispielsweise zusätzliche Attribute und Regeln definiert werden, über die einzelne Datensätze von der Synchronisation ausgeschlossen werden können. Ab dem Premium-Tarif ist es auch möglich, weitere Systeme in den Synchronisations-Prozess einzubinden. So können beispielsweise zusätzliche ERP- oder Shop-Systeme integriert werden.

Wer richtet die Evalanche Sales-Cloud initial ein?

Alle Anpassungen, die in der Sales/CRM-Cloud vorgenommen werden müssen, werden von uns übernommen und sind in der Einrichtungsgebühr berücksichtigt. Die Anpassungen in Evalanche können wir für Sie übernehmen. Falls Sie die Anpassungen in Evalanche in eigener Leistung durchführen möchten, stellen wir Ihnen alle notwendigen Informationen zur Verfügung.



SALES/CRM-CLOUD - LEISTUNGSBESCHREIBUNG/ PREISLISTE

Produkt	Sales/CRM-Cloud	Sales/CRM-Cloud	Sales/CRM-Cloud
Tarife	Basic	Professional	Premium
Grundgebühr pro Monat	50 Euro	250 Euro	950 Euro
Enthaltene Benutzerzugänge ^{1) 2)}	5 inkl.	10 inkl.	15 inkl.
Speicherplatz ³⁾	20GB	50GB	100GB
Anwender-Support pro Monat ^{4) 5)}	2 Std. inkl.		4 Std. inkl.
Tägliche Datensicherung ⁶⁾	inkl.		
Mindestlaufzeit ⁷⁾	12 Monate		
Sales/CRM-Lösung ⁸⁾	SuiteCRM		
Standort Rechenzentrum	Deutschland		
SSL ⁹⁾	inkl.		

INDIVIDUALISIERUNG

Die Individualisierung ist in allen Tarifen unlimitiert verfügbar. Alle vorhandenen Module können über den Technik-Support 4) Ihren Wünschen entsprechend angepasst werden. Es können beliebig viele zusätzliche Felder und Filter angelegt und individuell konfiguriert werden.

Felder anlegen und konfigurieren	unlimitiert
Felder anlegen und konfigurieren	unlimitiert

ERWEITERUNG UND AUTOMATISIERUNG

Ab dem Professional-Tarif werden der Aufbau eigener Module über den Technik-Support 4) unterstützt und die Automatisierung über Workflows aktiviert. So können Sie Ihre individuellen Business-Prozesse uneingeschränkt modellieren und regelbasiert steuern.

Eigene Module	nicht verfügbar	unlimitiert
Workflows (Automatisierung) ¹⁰⁾	nicht verfügbar	unlimitiert

ENTWICKLUNG UND VERNETZUNG

Ab dem Premium-Tarif wird die individuelle Entwicklung und die Webservice-Schnittstelle (API) über den Technik-Support 4) unterstützt. So können Funktionen über bspw. Logic Hooks oder Konfigurationen auf Code-Ebene abgebildet, eigene Applikationen entwickelt oder weitere Systeme wie bspw. Ihre E-Mail-Marketing-Lösung, Ihr ERP-System oder Ihr Web-Shop angebunden werden.

Staging-Server und Git-Projekt ¹¹⁾	nicht verfügbar	unlimitiert
API (SOAP oder REST) ¹²⁾	nicht verfügbar	100.000 Zugriffe / Monat

ZUSÄTZLICHE LEISTUNGEN

Evalanche Sales-Cloud	950 Euro einmalige Einrichtungsgebühr + 200 Euro monatliche Grundgebühr
-----------------------	---



- 1) Das Einloggen und Arbeiten von mehreren Personen mit einem Benutzerzugang ist aus Sicherheitsgründen nicht gestattet.
- 2) Für jeden weiteren Benutzerzugang werden zusätzlich 15 Euro pro Monat in Rechnung gestellt.
- 3) Es kann zusätzlicher Speicherplatz in 10 GB-Schritten hinzugebucht werden. Je weiteren 10 GB werden monatlich 50,00 Euro berechnet.
- 4) Es wird zwischen Anwender-Support und Technik-Support unterschieden. Alle Verständnisfragen zum bestehenden System, zur bestehenden Konfiguration und zu bestehenden Funktionen werden über den Anwender-Support bearbeitet. Alle Aufgaben, für die Anpassungen oder Erweiterungen am System notwendig sind, werden über den Technik-Support bearbeitet. Je nach gewähltem Tarif ist eine bestimmte Anzahl an monatlichen Anwender-Support-Stunden inklusive. Der Technik-Support ist in keinem Tarif inklusive. Nicht genutzte Support-Stunden werden nicht in den Folgemonat übertragen. Zusätzlich in Anspruch genommene Anwender- oder Technik-Support-Stunden werden mit 125,00 Euro pro Stunde in Rechnung gestellt.
- 5) Support durch den Anbieter werden von Montag bis Freitag mit Ausnahme der gesetzlichen Feiertage am Standort des Anbieters jeweils zwischen 9:00 und 18:00 Uhr, gewährleistet.
- 6) Es werden die Datensicherungen der letzten 7 Tage gespeichert. Ältere Datensicherungen werden gelöscht. Das Zurückspielen einer Datensicherung durch den technischen Support wird mit 250,00 Euro berechnet.
- 7) Es wird eine Mindestvertragslaufzeit von 12 Monaten vereinbart.
- 8) Bei der installierten CRM-Lösung handelt es sich um eine Open-Source-Lösung. Es gelten die Lizenzbedingungen der Open-Source-Software. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Anbieter keine Haftung für die eingesetzte Lösung übernimmt.
- 9) Das SSL-Zertifikat ist nur für die zur Verfügung gestellten Sub-Domain (Ihre-Kunden-Nummer.marini.systems) gültig. Für eine alternative (Sub-)Domain wird ein neues Zertifikat benötigt.
- 10) Es können beliebig viele Workflows angelegt werden. Die zeitgesteuerten Workflows, bzw. deren Automatisierung, werden über einen Cronjob mit einer Ausführungszeit von 15 Minuten angestoßen. Die Ausführungszeit kann optional auf 1 Minute reduziert werden. Die Option kann als zusätzliche Leistung hinzugebucht werden.
- 11) Über die Developer-Option wird die Bearbeitung des offenen Quellcodes ermöglicht. Zusätzlich werden ein Staging-Server und ein Git-Projekt zur Verfügung gestellt.
- 12) Die Webservice-Schnittstelle ist auf 100.000 Zugriffe pro Monat limitiert. Darüber hinaus werden 0,002 Euro pro Aufruf berechnet.
- 13) Ein Upgrade, bzw. der Wechsel, in einen höheren Tarif ist jederzeit möglich. Aus technischen Gründen kann jedoch kein Downgrade zu einem niedrigeren Tarif durchgeführt werden.
- 14) Alle genannten Beträge sind netto und werden vom Anbieter jeweils zuzüglich der jeweils gültigen gesetzlichen Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt.
- 15) Anfallende Gebühren und Kosten werden monatlich in Rechnung gestellt.

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 MARINI SYSTEMS

Die Marini Systems GmbH ist auf die strategische Beratung, die Implementierung und den Betrieb von Marketing-Automation-Lösungen (Evalanche) und Sales-Clouds spezialisiert. In über 500 Projekten wurden für mittelständige Unternehmen, Universitäten, Vereine, Verbände, Agenturen und mehrere DAX-Konzerne anspruchsvolle Projekte realisiert. Dabei wurden komplexe Nurturing-Prozesse über alle eingesetzten Systeme (Evalanche, CRM, ERP) hinweg aufgebaut.

Bei Digitalen-Vertriebs-Projekten ist die Integration von Marketing-Automation und CRM eine Grundvoraussetzung. Speziell für die Integration der Systeme hat die Marini Systems neben den besten Berater- und Entwickler-Teams ein eigenes API-Entwickler-Team aufgebaut, über das alle gängigen Systeme bedient werden.

Insbesondere für die vollständige Integration von SugarCRM / SuiteCRM und Evalanche wurde eine API-Applikation (Middleware) entwickelt, über die auch komplexe Lead-Nurturing-Prozesse in Echtzeit abgebildet werden können. In der Evalanche Sales-Cloud sind bewährte Lead-Nurturing- und Vertriebs-Prozesse hinterlegt und stehen zum direkten Einsatz bereit.

Marini Systems GmbH
Kaiserstraße 57
60329 Frankfurt am Main
www.marini-systems.de

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 3.000 Unternehmen setzen Evalanche international ein. Dazu zählen namhafte Firmen und Organisationen wie Avery Zweckform, Manpower, Hansgrohe, KUKA Roboter, KYOCERA Document Solutions, ÖKO-TEST, swissMilk, Sennheiser, UNIQA Versicherungen, B&R Automation 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