

## Probleme im Vertrieb:

- Kundenrundschriften selbst erstellen ist sehr aufwendig
- Dauerhafte Nachverfolgung von Kontakten findet nicht statt
- Kaltakquise wird nur sporadisch durchgeführt und kostet Zeit

## Lösung für den Vertrieb:

- Eine Cloud-Anwendung für automatische Vertriebsprozesse und Kampagnen
- Keine aufwendige Installation von Soft- und Hardware
- Vertriebsprozesse und Kampagnen einfach per Drag&Drop gestalten
- Verfügbar auf PC, Mac, IOS, Android (smartphone&tablet)
- Hochverschlüsselte Datenspeicherung und Übertragung

Haben Sie manchmal das Gefühl, Ihr Vertrieb könnte besser arbeiten? Kundenrundschriften, ob per E-Mail, Fax oder Brief sind ein großer Aufwand. Daten müssen exportiert werden, in die Versand-Software importiert werden, Felder zugewiesen werden, auf die Formatierung geachtet werden.

Oder die Nachverfolgung von Kundenkontakten. Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde beim ersten Kontakt sofort kauft? Die Wahrscheinlichkeit liegt bei 1-3%. Können Sie den Kunden über einen längeren Zeitraum mit interessanten Informationen versorgen, steigt die Kaufwahrscheinlichkeit auf bis zu 70%. Die Nachverfolgung von Kundenkontakten erfolgt aber oft manuell per Telefon und der zeitliche Aufwand ist sehr hoch und kostspielig.

Auch die Vertriebsmethode Kaltakquise ist als ungeliebte Tätigkeit zeitaufwändig und kostenintensiv.

Wir zeigen Ihnen, wie sie manuelle Vertriebsprozesse automatisieren. Und wie Sie damit Ihrem Vertrieb helfen, sich auf die wesentlichen Aufgaben zu konzentrieren.

Die von uns auch selbst genutzte Lösung für diese Probleme heißt SalesAutomation.de

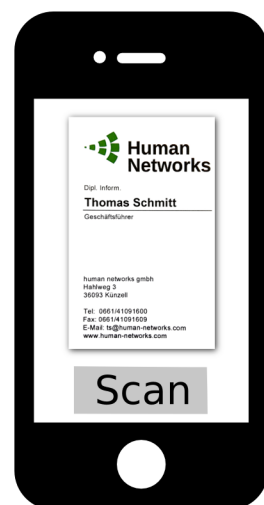
SalesAutomation.de ist eine Cloud-Software-Lösung, die Ihnen hilft, Vertriebsprozesse zu automatisieren. Sie benötigen für die Nutzung keinen Server in Ihrem Haus oder die Investition in Software, Betrieb, Service oder Updates. Der Betrieb erfolgt über uns auf Basis eines Mietmodells. Alle Ihre Daten liegen hochverschlüsselt in unserem Rechenzentrum und werden dorthin auch verschlüsselt übertragen.

Per Drag&Drop verwalten Sie im Vorfeld Kampagnen (über Ihren PC, Mac, Ihr Smartphone oder Tablet-Computer), z.B. eine Abfolge von Aussendungen per E-Mail über einen längeren Zeitraum. Weisen Sie der Kampagne nun einen Kontakt zu, läuft diese Kampagne für diesen Kontakt vollautomatisch ab. Die Zuweisungen von Kontakten für den Kampagnen-Ablauf können über ein Formular auf der Homepage, per direkter Eingabe im System, per Visitenkarten-Scan im Smartphone oder per VCARD-Austausch mit Ihrem bestehenden CRM oder Ihrer Adressverwaltung erfolgen.

Intelligenz im Spiel:

Ein starrer Ablauf einer Kampagne wäre nicht von Vorteil. Klickt z.B. ein Kontakt in einer per Kampagne ausgesendeten E-Mail auf einen Link, so können Sie festlegen, wie das System darauf reagiert. So können Sie sich per E-Mail darüber benachrichtigen lassen oder den Kontakt zusätzlich einer anderen Kampagne zuweisen. Die Variabilität des Einsatzes dieser "Trigger" ist vielfältig und hilft Ihnen erst dann informiert zu werden, wenn Sie es wünschen. Somit können Sie sich auf die wesentlichen Vertriebsaufgaben konzentrieren, während Ihr SalesAutomation-System im Hintergrund Ihre Kunden betreut.

Ein Beispiel:



### 1. Schritt:

- Visitenkarte scannen



### 2. Schritt:

- Vertriebsprozesse wählen
- Kontakt speichern



### 3. Schritt:

- Automatisierter Ablauf der Vertriebsprozesse für diesen Kontakt