

Lead- und Interessenten-Management

Wir garantieren nachweisbare Verkaufserfolge bei der Lead- und Interessentenbearbeitung!

Ein Bereich mit zunehmender Bedeutung ist das Lead Management. Auf die Frage, wie die Fülle an Kundenanfragen am effizientesten und am erfolgversprechendsten bearbeitet werden können, bietet MSU direkt eine Lösung an:

▪ **Analyse und Konzeption der Lead Management-Prozesse**

- Analyse von Lead Management-Prozessen
- Identifikation und Aufnahme der Soll-Anforderungen und Entwicklung unternehmensspezifischer Soll-Prozesse wie z.B. Leadtracking und -controlling
- Leadklassifizierung: Hot-, Warm- und Cold-Lead
- Entwicklung von Kunden- / Interessentenkontaktprogrammen
- Entwicklung relevanter Reportings und Eskalationsprozesse

▪ **Implementierung bzw. Optimierung der neuen Lead Management-Prozesse**

- Erfolgorientierte Umsetzung des neuen Lead Management-Prozesses
- Erfolgreiche Durchsetzung auf der Retail-Ebene durch Verkäufermotivation, -Training und -Schulung
- Begleitende Einführung von Software- / CRM-Lösungen (z.B. Siebel, SAP)

▪ **Begleitende Betreuung als Lead Management-Agentur**

- Durchgängige Leadeingangsbearbeitung, -qualifizierung, -klassifizierung und -weiterleitung
- Leadtracking und Leadcontrolling
- Permanentes Projektmanagement
- Hosting Kunden- / Interessentendatenbanken

▪ **Web-basierte Lead Management-Software (MSU LeadManager®)**

Zur optimalen Steuerung Ihrer Lead Management-Prozesse hat MSU direkt eine spezielle Software entwickelt, die mittlerweile von über 700 Usern verwendet wird.