

Erfolgsfaktor

Lead- und Interessenten Management

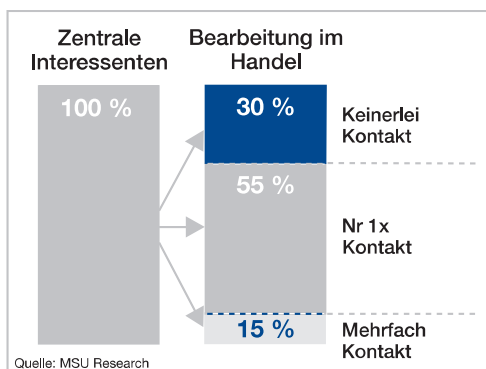
Bis zu 30% mehr Neugeschäft –
machen Sie mehr aus Ihren Marketing-
und Vertriebsbudgets!



Das Problem:

Massenhaft verschenkte Absatzchancen durch unprofessionelle Interessentenbearbeitung!

- In Zeiten knapper Ressourcen und eines hohen Verdrängungswettbewerbes gehört der erfolgreiche Kampf um den Kunden zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren im Markt.
- Trotzdem vergeben immer wieder viele Unternehmen enorme Absatzchancen. Auf der einen Seite werden oft Millionenbeträge in neue Marketing- und Vertriebsaktivitäten investiert um Neukunden zu gewinnen, auf der anderen Seite werden vorhandene Potenziale nachlässig verschenkt.
- Grund: Eine meist unsystematische, wenig professionelle Bearbeitung der Interessentenkontakte (Hauptkennzeichen: Cherry-Picking, d.h. Konzentration auf kurzfristige Hot Leads und Vernachlässigung aller anderen Interessenten).



Das Ergebnis:

- Bis zu 30% der zentralen Interessenten werden durch die Verkäufer überhaupt nicht bearbeitet
- Lange Lead-Durchlaufzeiten
- Frustration und Unzufriedenheit im Handel
- Ein schlechtes Image der von der Zentrale bereitgestellten Leads
- Teuere Zentral-Maßnahmen verpuffen

Die Hauptursachen:

Massive Defizite und Schwachstellen im Leadbearbeitungsprozess!

Die häufigsten Fehler sind:

- Unklare Prozesse und Abläufe
- Zu komplexe Lead Management Systeme
- Mangelnde Kommunikation zwischen Zentrale und Handel
- Systembrüche im Bearbeitungsprozess
- Unzureichende Adressqualität
- Adressen gehen unqualifiziert an die Vertriebspartner
- Keine sinnvolle Klassifizierung nach relevanten und irrelevanten Adressen
- Fehlende Leadkoordinatoren bei den Partnern
- Wichtige Informationen gehen gar nicht oder nur unvollständig an die Vertriebspartner
- Kein etablierter Warm Lead Prozess
- Mangelnde Einbeziehung der Vertriebspartner bei der Entwicklung
- Unzureichende Integration und Schulung der Mitarbeiter
- Keinerlei Nachfass, Controlling und Reporting der Leadbearbeitung
- Fehlende Anreize, wie z.B. Integration Lead Management in Margen- und Bonussysteme

➡ **Hier existiert dringender Handlungsbedarf!**

Die Lösung:

MSU Lead- und Interessenten Management

MSU direkt gehört seit Jahren zu den führenden Spezialisten im Bereich Lead- und Interessenten Management.

Wir bieten unseren Kunden:

- ❑ Eine fundierte Analyse der heutigen Prozesse und Abläufe, Aufdecken von Stärken und Schwächen und Aufzeigen von Optimierungsansätzen
- ❑ Entwicklung von maßgeschneiderten Lead Management Konzepten und -Prozessen inkl. Aufbau der notwendigen Datenbanken
- ❑ Pragmatische Unterstützung bei der Implementierung
- ❑ Auswahl und begleitende Einführung von geeigneter Software/CRM-Lösungen (z.B. Siebel, SAP)
- ❑ Erfolgreiche Durchsetzung auf Retalebene durch Verkäufer- und Händler-motivation, Training und Schulung
- ❑ Operative Steuerung von der Leaderfassung bis zum Leadtracking mit nachweisbaren Verkaufserfolgen
- ❑ Komplette Übernahme operativer Aufgaben im Bereich Lead Management (Outsourcing)

Mit dem MSU LeadManager bieten wir zusätzlich eine praxiserprobte, web-basierte Software-Lösung für die operative Steuerung Ihrer Lead Management Prozesse

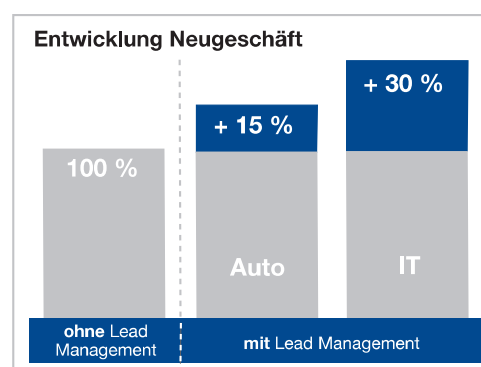


Ihr Nutzen:

Deutlich mehr Effizienz in Ihrer Vertriebsarbeit!

Nachweisliche Erfolge bei einer Reihe namhafter Unternehmen belegen das.

- ⦿ Bis zu 30% mehr Abschlüsse mit Neukunden
- ⦿ Deutlich mehr bearbeitete Leads
- ⦿ Reduzierte Leadbearbeitungskosten
- ⦿ Verkürzte Bearbeitungszeiten
- ⦿ Eine deutlich verbesserte Akzeptanz bei Ihren Vertriebspartnern
- ⦿ Mehr Transparenz und effektivere Erfolgskontrolle



➡ Reden wir miteinander. Es lohnt sich!

Wir über uns:

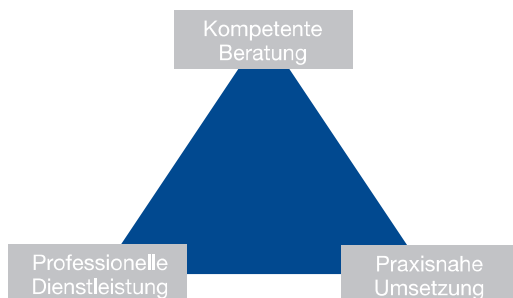
MSU direkt
Gesellschaft für Kunden-
Akquisition und -Bindung mbH

Seit 1996 unterstützen wir namhafte Unternehmen erfolgreich in den Bereichen Neukunden-Akquisition, Kundenbetreuung und Kundenbindung, Customer Relationship Management, TeleMarketing und allen damit verbundenen Organisations- und IT-Fragen.

Unser zentraler Anspruch besteht darin, unseren Kunden

- **mit kompetenter Beratung**
- **praxisnaher Umsetzung**
- **und mit professionellen Dienstleistungen**

zu helfen, optimale Lösungen im Markt zu realisieren und messbare Erfolge zu erzielen.



„Wir lassen uns gerne an den gemeinsam erreichten Ergebnissen messen!“

MSU direkt
Gesellschaft für Kunden-
Akquisition und
-Bindung mbH

Ihr Ansprechpartner:
Jürgen C.F. Steimle
j.steimle@m-s-u.de
Dirk Etzel
d.etzel@m-s-u.de

Tannenwaldallee 6
D-61348 Bad Homburg v.d.H.
Tel.: + 49 6172 963-500
Fax: + 49 6172 963-501

www.msu-direkt.de