

Deutliche Reduzierung des Vertriebsaufwandes nach ca. 8 Monaten Einsatz

Im Oktober 2013 besiegelten CODie software products e.K. und die DemandFlow GmbH ihre Partnerschaft zur Schaffung einer Schnittstelle zwischen CODieBOARD# finance-center und dem Demand Generator. Die Schnittstelle realisiert die automatische Übergabe von Adressdaten, Telefonnummern sowie E-Mail-Adressen an den Demand Generator. Zusätzliche Dokumente bzw. individuelle Angebote können separat im Demand Generator hinterlegt werden (Upload von der lokalen Festplatte).

CODie software products e.K.
Zeppelinstraße 47 A | 14471 Potsdam
www.codie.com | info@codie.com

Tel. + 49 [0] 700 / 26 34 38 35
+ 49 [0] 700 CODIETEL
+ 49 [0] 331 / 58 18 42 0
Fax + 49 [0] 700 / 26 34 33 29
+ 49 [0] 700 CODIEFAX

Steuernr. 046 / 203 / 00042

USt-ID Nr: DE 138 41 22 60 | HRA: 2439 Potsdam

Nachdem die Schnittstelle fertiggestellt wurde, haben wir uns im Januar 2014 entschlossen, den Demand Generator als Vertriebswerkzeug einzusetzen. Das Infocenter von CODie wurde so angepasst, dass Interessenten dort alle wichtigen Informationen und Unterlagen zu CODieBOARD# finance-center finden.

Der Interessent füllt das CODie-Demoformular aus, wird im Demand Generator eingerichtet und bekommt daraufhin den Link zu seinem Infocenterbereich per E-Mail zugeschickt. Durch diesen persönlichen Interessentenzugang haben wir die Möglichkeit, für jeden Interessenten individuelle Dokumente und/oder Angebote hochzuladen.

Das Software-Tool sendet unserem Vertrieb sofort eine E-Mail, wenn ein Interessent auf sein Infocenter zugreift und persönliche Dokumente herunterlädt. Dadurch können wir unsere Interessenten gezielt kontaktieren, um Fragen zeitnah klären zu können.

Wir als Softwarehersteller haben den Demand Generator mit unserem eigenen CRM-System verknüpft, so dass wir die Adressdaten unserer Interessenten direkt an den Demand Generator übergeben können. Allein das bringt uns eine deutliche Zeitersparnis in der Vertriebsarbeit.

Zurzeit machen wir uns Gedanken darüber, wie wir interne Marketingprozesse mit der DemandFlow-Suite automatisieren können.

Die DemandFlow-Suite erstellt z.B. schrittweise ein Interessenprofil des Nutzers. Ihm können so zukünftig genau die Informationen und Newsletterinhalte angeboten werden können, die ihn interessieren. Die Wahrscheinlichkeit steigt, dass er diese Informationen wirklich liest.

Ein Vorteil des Demand Generators ist, dass er eine Weblösung ist, die auf jedem Browser läuft und damit unabhängig von Betriebssystemen ist.

Fazit:

Anfangs hätten wir nicht erwartet, dass es einem Software-Tool gelingen könnte, unseren Vertriebsaufwand deutlich zu reduzieren, jedoch nach ca. 8 Monaten in der Anwendung konnte uns der Demand Generator eines Besseren belehren. Durch seinen Einsatz konnten wir viele Vertriebsprozesse automatisieren.

Weitere Informationen:

CODie software products e.K.
Zeppelinstr. 47 A
14471 Potsdam
0700/26343835

<http://www.codie.com>

DemandFlow GmbH
Besselstr. 26 a
68219 Mannheim
0621/8785-0

<http://www.demandflow.de>