



VertriebsAssistent™ Version 3.0

Effiziente Kundengewinnung – Kundenansprache ohne Streuverluste



Verbessertes Matching
Deutliche Steigerung der Erkennungsrate

CRM Ready API
Integration in Ihr firmeneigenes CRM

- Identifikation von Besuchern aus Unternehmen auf internationaler Ebene
- Anbindung der führenden Firmendatenbank Schober Information Group
- Verfügbarkeit von Adress- und Entscheiderdaten
- Einfache Integration in Ihre Website
- Datenschutzkonform nach Bundesdatenschutzgesetz
- Innovationspreisträger der Initiative Mittelstand



Erfolg durch Information ■

Mit dem **WiredMinds VertriebsAssistent™**, powered by Schober Information Group®, wissen Sie, welches Unternehmen Ihre Webseite besucht hat! Zielgenau, schnell und kostengünstig. Filtern Sie potenzielle Kunden und Interessenten aus der Gesamtheit Ihrer Webseitenbesucher heraus und sprechen Sie diese gezielt an.

Was ist der WiredMinds VertriebsAssistent™?

Sie wollen Besucher in Kunden umwandeln, wollen Konversionsraten und Erträge über Ihre Webseite steigern?

Der **WiredMinds VertriebsAssistent™** hilft Ihnen dabei. Er filtert alle relevanten Interessenten aus der Masse Ihrer Webseitenbesucher heraus und versorgt die verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter automatisch mit allen wesentlichen Informationen über die Besucher, also mit Vertriebskontakten – Ihrem Umsatz von morgen. Und das sofort! Neben einer genauen Aufstellung über die Abrufe der Inhalte, die Verweildauer auf den entsprechenden Webseiten oder Informationen über die Häufigkeit der Wiederkehr und der Auflistung aller bisherigen Besuche, zeigt er Ihnen auch, von welchem Unternehmen der Besucher kam. Durch Daten der Schober Information Group® liefert der **WiredMinds VertriebsAssistent™** detaillierte Informationen über das Unternehmen: Stammdaten, Adressdaten und Entscheiderdaten.

Jede Webseite ist eine Lead-Maschine!

Umfragen zufolge nutzt fast jeder deutsche Mittelständler das Internet. Aber wie erfahren Anbieter von Firmen, die potenzielle Käufer sein könnten? Das Prinzip ist denkbar einfach und das Internet dient als effizientes Medium. Die Firmenkunden werden exakt dort abgeholt, wo sie ohnehin entsprechend ihres Bedarfs gerade nach Informationen suchen. Sie als Anbieter nutzen diese Informationen zur gezielten Kontaktaufnahme. Dabei ist es von entscheidender Bedeutung für große wie kleine Unternehmen potenzielle Kunden im richtigen Augenblick auf sich aufmerksam zu machen. Diese Leads zeichnen sich durch eine sehr hohe Affinität zwischen Angebot und Nachfrage-Interesse aus. Damit wird Lead-Generierung über die Website zum Erfolgsmodell.

Sofort nachhaken – und beeindrucken

Mit dem **WiredMinds VertriebsAssistent™** lässt sich gezielt zurückverfolgen, wer sich für welches Produkt interessiert hat und Ihr Vertrieb ist optimal für einen Erstkontakt vorbereitet. Denn die prompte Reaktion der Vertriebsmitarbeiter bewerten die angesprochenen Unternehmen durchweg positiv. Zudem sind sie meist von der Schnelligkeit der Rückmeldung beeindruckt. Noch viel wichtiger ist aber, dass diese direkte Ansprache in vielen Fällen

Missverständnisse und fehlerhafte oder unzureichende Informationen in der Kommunikation aufdeckt. Viele der Interessenten hätten vermutlich nicht von selbst beim Unternehmen nachgefragt. Stattdessen hätten sie zuerst bei anderen Anbietern nachrecherchiert – und sich im schlimmsten Fall für den Wettbewerber entschieden!

Kundenansprache ohne Streuverluste

Anstatt sich in teuren Marketingaktionen mit hohem Streuverlust zu verlieren, können Sie Ihr Budget gewinnbringend und punktgenau einsetzen. Und sich um das kümmern, worauf es im Vertrieb ankommt: Verkaufen.

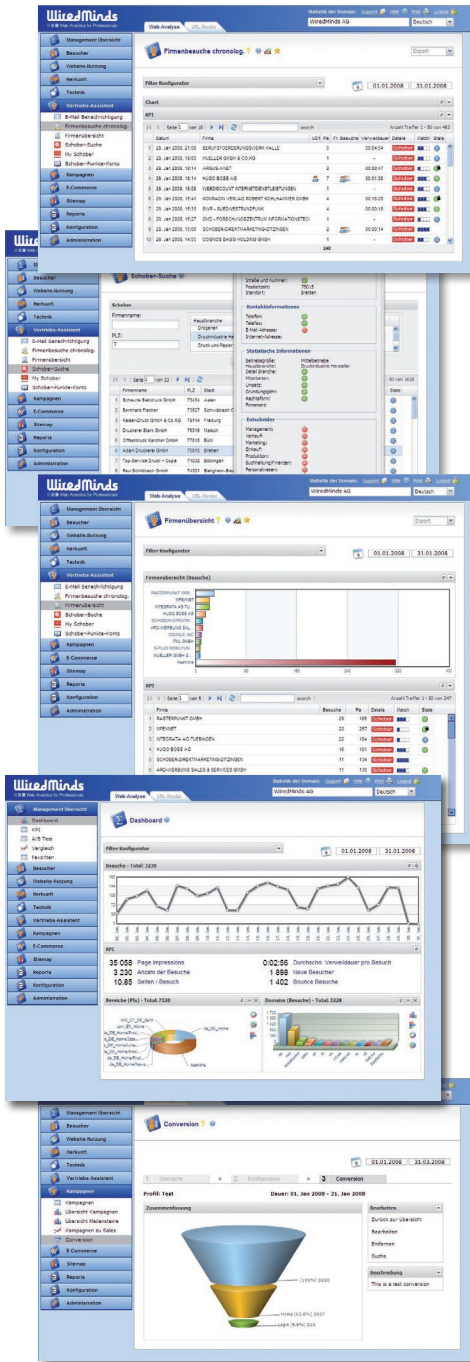
Denn Sie wissen genau, welches Unternehmen Ihre Website besucht hat und verfügen sofort über die entsprechenden postalischen Adressen mit Brancheninformationen, Umsatzgröße, Mitarbeiteranzahl sowie Entscheiderdaten aus Unternehmensleitung, Marketing, Vertrieb, Einkauf, EDV, Finanzen und Produktion. Es ist ein Leichtes diese Daten via **WiredMinds CRMready API** in das eigene CRM zu überführen. So kann die Gesamtheit aller potenziellen Interessenten segmentiert und gezielt angesprochen werden. Die zielgruppenspezifische Platzierung von Werbemitteln versorgt potenzielle Interessenten mit passenden Angeboten und erleichtert das Erreichen Ihrer Kampagnenziele.





VertriebsAssistent™ Version 3.0

Effiziente Kundengewinnung – Kundenansprache ohne Streuverluste



Die Webseite nachhaltig nutzen

Die Strategien bei der Lead-Generierung können unterschiedlich sein. Kosten-/Nutzenanalysen sind insbesondere bei Webseiten ohne Online-Shop häufig schwer zu definieren. Der WiredMinds VertriebsAssistent™ schafft auch hier einen hohen Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Gerade bei den klassischen Unternehmen, die keinen Online-Shop haben, vor allem Industriegüter herstellen und weniger im Consumer Bereich angesiedelt sind, fristet die Webseite als Non-Profit Center oftmals ein stiefmütterliches Dasein. Begründet wird dies häufig mit der Aussage: Wir verkaufen mit unserer Webseite nicht mehr als ohne! Keiner fragt sich jedoch: Warum? Aber: Durch die prompte und direkte Ansprache des potenziellen Kunden durch Ihren Vertrieb erzeugen Sie einen positiven Eindruck bei den angesprochenen Unternehmen. So können Sie auch ohne Online-Shop Firmenkunden für schnelle Kaufabschlüsse identifizieren.

Darüber hinaus ersparen Sie sich aufwändige Marktstudien über potenzielle Zielkundengruppen oder bei Neuproduktplatzierungen. Mit dem WiredMinds VertriebsAssistent™ erkennen Sie eine Affinität zu Kundengruppen oder Branchen automatisch. Zudem ist eine Segmentierung in Produktbereiche für unterschiedliche Kundengruppen einfach möglich.

Sind Sie als Anbieter bestrebt, langfristige nachhaltige Kundenbeziehungen aufzubauen und ihre bestehenden Kunden an die Marke zu binden? Durch regelmäßigen Kontakt mit den Kunden, z.B. in Form von Mailings oder Newslettern, schafft ein Unternehmen Vertrauen im Markt. Häufig sind Kontaktdaten nach einer gewissen Zeit veraltet und somit nutzlos. Der WiredMinds VertriebsAssistent™ ermöglicht die Überprüfung der Adresse auf Aktualität und bietet bei Bedarf die Möglichkeit der Aktualisierung.

Probieren Sie es heute noch aus und testen Sie den **WiredMinds VertriebsAssistent™!**
www.VertriebsAssistent.de



Alle WiredMinds Software Produkte wurden vom TÜV Süd Informatik und Consulting Services hinsichtlich der Einhaltung der europäischen und strengen deutschen Datenschutzbestimmungen als für den Einsatz unbedenklich bewertet. Unsere ASP-Lösungen erfüllen damit auch alle Anforderungen des §11 BDSG hinsichtlich der Vergabe (Auftragsdatenverarbeitung) von Datendienstleistungen an Dritte.



Die Softwarelösung WiredMinds VertriebsAssistent™ wurde 2008 mit dem Innovationspreis der Initiative Mittelstand als das innovativste CRM Produkt ausgezeichnet.

Kontakt Daten EMEA

WiredMinds AG
Immenhofer Str. 21
70180 Stuttgart

E-Mail: contact@wiredminds.de
Telefon: +49 (0) 711 58 53 310
Fax: +49 (0) 711 58 53 3111
Internet: www.wiredminds.de

Kontakt Daten United Kingdom

WiredMinds AG
91 Princesdale Road
Holland Park
London W11 4NS

E-Mail: contact@wiredminds.com
Phone: +44 (0) 207 484 5074
Fax: +44 (0) 207 484 5100
Web: www.wiredminds.com



Seit Gründung der WiredMinds im Jahre 1997 konzentriert sich diese ausschließlich auf ihr Kerngeschäft – der Analyse der Verfügbarkeit und des Benutzerverhaltens von webbasierten Applikationen, Prozessen und Websites. Die hochperformante WiredMinds Enterprise Edition analysiert „klassische“ Online Lösungen wie Websites, Online-Shops, Portale oder Online Gaming Sites, auch bei hohen Klickraten völlig verlustfrei. WiredMinds ist mit seiner preisgekrönten Technologie einer der führenden Anbieter, wenn es um die Analyse webbasierter Prozesse in Bereichen wie CRM, SCM oder ERP geht. Europaweit nutzen über 4500 Kunden erfolgreich die WiredMinds Softwarelösungen.

