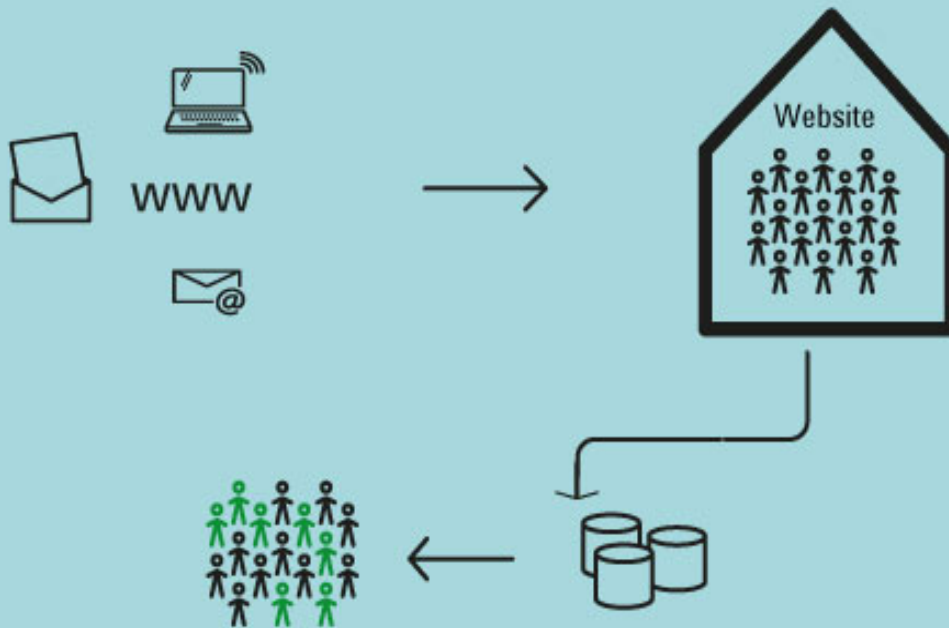




Lead-Management-System

Namentliche Erkennung von Firmenbesuchern mit Angabe von Verhaltens- und Strukturdaten zur Bewertung von Unternehmen mit hohem Kaufpotential



Verhaltensanalyse



Potenzial Analyse



Firmendaten



Branchensegmentierung



Merkmalanreicherung



Profil-Filtering

Die meisten Besucher Ihrer Website bleiben unerkant

Nur 2-3% Ihrer Websitebesucher klicken zum Kauf oder nehmen mit Ihnen direkten Kontakt auf. Die meisten Besucher Ihrer Website bleiben unerkant.

Unser System erkennt Ihre Firmenbesucher namentlich und liefert Ihnen zusätzlich wertvolle Profildaten zu den erkannten Unternehmen.

Die Kenntnisse zum User-Verhalten und dem gezeigten Produktinteresse Ihrer Besucher bieten Ihnen entscheidende Vorteile für Ihr Marketing und Ihren Vertrieb.

Damit analysieren Sie den Bedarf Ihrer Kunden und erkennen potentielle Neukunden als qualitative Leads.

Ihre Websitebesucher sind Unternehmen mit aktuellem Produkt- und Kaufinteresse

Die komfortable Webanalyse-Software dient der gezielten Erkennung und Bewertung Ihrer Besucherprofile. Damit erhalten Sie verhaltensspezifische User-Daten Ihrer Firmenbesucher.

Sie wissen - welche Unternehmen sich für welche Ihrer Produkte interessieren - wie sich die Unternehmen auf ihrer Website verhalten und welche Keywords Ihre User über Search eingeben.

Mit der Ausgabe der entsprechenden Profildaten aus unseren angebundenen Businessdatenbanken wandeln Sie identifizierte Kontakte in qualifizierte Leads.

Mit den Synergien aus einer webbasierten Softwarelösung und Datenbankanbindung ist das Lead-Management-System ein leistungsstarkes System für Sales-Automation.

Wie erfolgt die Erkennung Ihrer Firmenbesucher?

Die Firmenbesucher werden auf Ihrer Website mittels IP-Adresse über die Analyse-Software erkannt.

Die IP-Adresse wird über eine Schnittstelle in unser Rechenzentrum übermittelt und dort gegen unsere Firmendatenbanken abgeglichen.

Der getroffene Datensatz der Firma wird mit den von Ihnen gewünschten Profildaten ausgegeben.

Geprüfter Datenschutz

Die Anwendersoftware ist datenschutzkonform nach BDSG sowie TÜV geprüft.

Der Verarbeitungsprozess ist mehrfach geprüft und von unabhängigen Datenschutzbeauftragten, Datenschutzbehörden als unbedenklich bestätigt worden.

Harte Profildaten zur Bewertung potentialrelevanter Geschäftskontakte

Ausgabe von Stamm-, Strukturdaten und Entscheiderdaten

- Firmenname
- Ort
- PLZ
- Straße
- Hausnummer

Ausgabe von Zusatzmerkmalen

- Branche
- Branchencode WZ 2008
- Unternehmensgröße
- Kontaktpersonen, Entscheider aus 1. und 2. Führungsebene
- Bonitätsindex / Bonitätsgeprüfte Adressen

Ausgabe von Verhaltensdaten Ihrer Besucher

- Aufgerufene Produktseiten des Users
- PageImpressions
- Wiederkehrerverhalten
- Angabe von Keywordbegriffen über Search
- Customer-Journey Analyse / firmenbezogene Besucher-Analyse
- Angabe von Klickpfaden

Hohe Leadqualität durch bonitätsgeprüfte Adressen

Eine valide Datenbasis Adressdaten mit umfangreichen Zusatzmerkmalen sichern Ihnen eine hohe Datenqualität. Unsere individuellen Abgleicheinstellungen liefern Ihnen bestmögliche Trefferquoten.

- Hohe Datenqualität
- Valide Datenbasis durch solvente Firmenadressen
- Hohe Marktabdeckung durch Anbindung unterschiedlicher Business-Datenbanken
- Firmendatenbanken mit umfangreichen Marketingdaten
- Profildaten mit hohen Füllgraden
- Lieferung von Stamm-, Entscheider- und Kommunikationsdaten
- Hohe Datenaktualität durch kontinuierlich, gepflegte Daten
- Umfangreiche Profildaten durch hohe Füllgraden
- Spezialdatenbanken für kundenspezifische Sonder-Zielgruppen
- Optionale Anbindung internationaler Datenbanken in allen EU-Ländern
- Entscheiderdaten aus 1. und 2. Führungsebene
- Kommunikationsdaten
- Maximale Trefferquoten durch intelligente Abgleicheinstellungen
- Fuzzylogik und Ähnlichkeits-Algorithmen für genaue Treffer
- Mehrstufige Compares Intelligente Firmenzeilenzerlegung mit umfangreichen Wissensdatenbanken

Mehr Leads. Mehr Neukunden. Mehr Erlöse

Das Lead-Management-System macht zusätzliche Verkaufspotenziale sichtbar

- Ihre Website wird zur Plattform für Ihre eigene Leadgenerierung
- Identifikation und Qualifizierung potentialrelevanter Unternehmen
- Zusätzliche Neukundenkontakte für Ihre Vertriebskanäle
- Klassifizierbares Userverhalten und Produktinteresse
- Steigerung Ihrer Webshop Erträge
- Sales-Automation
- Datenfluss zusätzlicher Leads für den Vertrieb
- Steigerung Ihrer KPIs durch messbare Webshop Umsätze
- Optimierung Ihrer SEO Maßnahmen
- Erkennung neuer Branchen und Zielgruppen
- Erweiterte Kenntnisse zu Profilen und Aktivitäten Ihrer Websitebesucher
- Wettbewerbsvorteile durch Behavioural Targeting
- Verkürzung des Salescycles durch gezielte Ansprache in Bedarfssituation
- Gezielteres Targeting bei Folge-Kampagnen
- Bessere Reagierer Auswertung von Printkampagnen
- Userverhalten wird zu einer neuen, transparenten Messgröße

Funktionen und Systemkomponenten

- Reporting mit Echtzeitangaben
- Einfache Anwendersoftware mit hoher Akzeptanz
- Exportfunktionen in allen gängigen Formaten
- Komfortable Dashboard-Steuerungen
- Automatisierbare Funktionen über Statusberichten
- ASP Lösung

Anwendung und Einsatzgebiet

- Wahlweise Nutzung der Webanalyse- Software und/oder Adresskauf von Leads
- Die Nutzung der Software erfolgt über eine zeitlich lizenzierte Nutzungsdauer
- Alle gekauften Adressen und Merkmale sind zur dauerhaften Nutzung
- Optionaler Kauf von Adresspaketen unterschiedlicher Volumen
- Anwendung mit Ihren bestehenden Systemen möglich
- Anbindung an unseren Webservice DOS sowie an weitere Webservices möglich

Technische Integration

Die Inbetriebnahme des Systems kann benötigt erfahrungsgemäß etwa 15 Minuten. Die Webapplikation wird in nur zwei Schritten in Betrieb genommen.

Unsere Leistungen

-Integrierte Leistungen

Lead Qualifizierung

Klassifizierung potentieller Firmen anhand verhaltensbasierter Daten

Profil-Filtering

Multivariate Selektionen nach Kundenprofil. Setzen Sie Filter für potentielle Firmenbesucher mit hoher Kaufwahrscheinlichkeit

Individuelles Tracking

Verpixeln einzelner Call-to Action Funktionen wie Warenkorb, Druckkonfigurator etc.

Kampagnen Tool

Auswertung der Reagierer aus Print- und E.Mail Kampagnen, Messeveranstaltungen etc.

Data Reporting

Regelmäßiges Reporting von identifizierten Firmenbesuchern mit Verhaltens- und Profildaten

Zusatzleistungen

Potential Analyse

Bereitstellung von Adressselektionen aus Datenbanken nach verifizierten Kundenprofil

Kundenprofilanalyse und ScoreCards

Scoring-Verfahren nach Identifikation. Branchen

Abgleich gegen Bestandsdaten

Optionale Einstellung. Auf Wunsch erhalten Sie nur neue Leads

CRM-Integration

Einfache CRM-Anbindung zur Sicherung einer kontinuierlichen Datenzufuhr mit Leads

Consulting

Zu allen Leistungen wie Software, CRM-Integration Kampagnen- und Adress-Management sowie für eine erfolgreiche Sales-Automation.

Das Lead-Management-System ist eine Exklusivlösung der Mundt Direkt. GmbH und der WiredMinds AG

Referenzen:



Test Account

4-Wochen-Leads und Profile generieren. Testen Sie das Lead-Management-System kostenlos und ohne vertragliche Bindung.

Unsere Experten präsentieren Ihnen die Test-Ergebnisse inklusive einer umfangreichen Analyse persönlich vor Ort. Fordern Sie hier Ihren Testaccount an. E-Mail: LMS@mundt-direkt.de