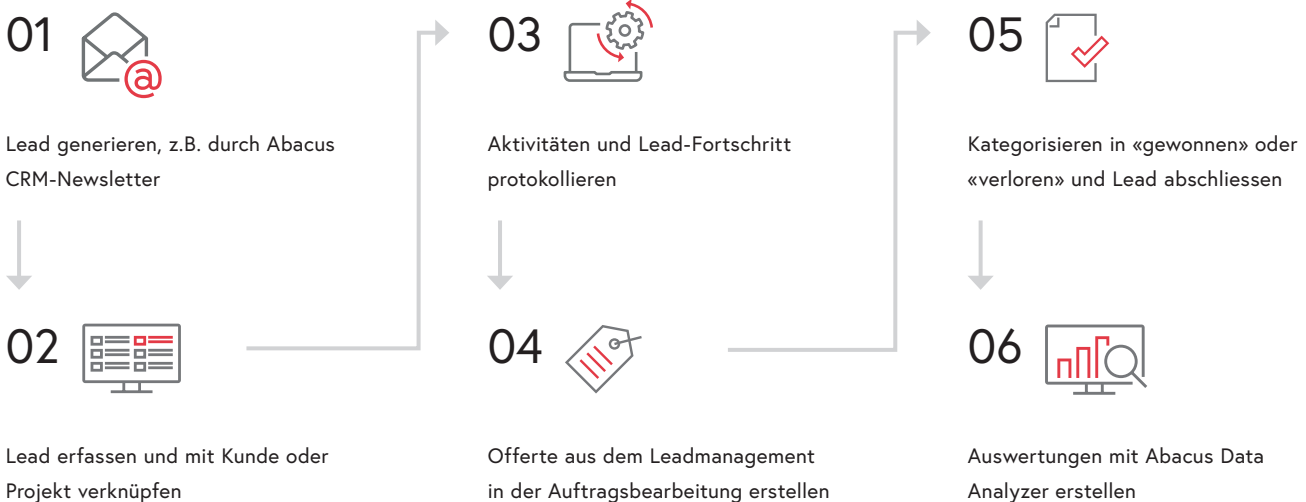


Leadmanagement

Verkaufsprozess standardisieren und protokollieren

Prozessüberblick: Leadmanagement



Mit dem Leadmanagement im Abacus CRM bilden Sie Ihren Verkaufsprozess von der ersten Kontaktaufnahme bis zum Verkaufsabschluss greifbar ab. Die Leads werden übersichtlich protokolliert sowie mit einem Bearbeitungsstatus und weiteren Informationen, wie der Verkaufschance, angereichert.

Das Leadmanagement ist ein entscheidender Prozess für Unternehmen, um potenzielle Kunden effizient zu identifizieren, gewinnen und pflegen. Mit dem Abacus Leadmanagement erfassen und protokollieren Sie alle Aktivitäten, die darauf abzielen, einen Interessenten oder bestehenden Kunden zum Kauf zu bewegen.

Transparente Dokumentation

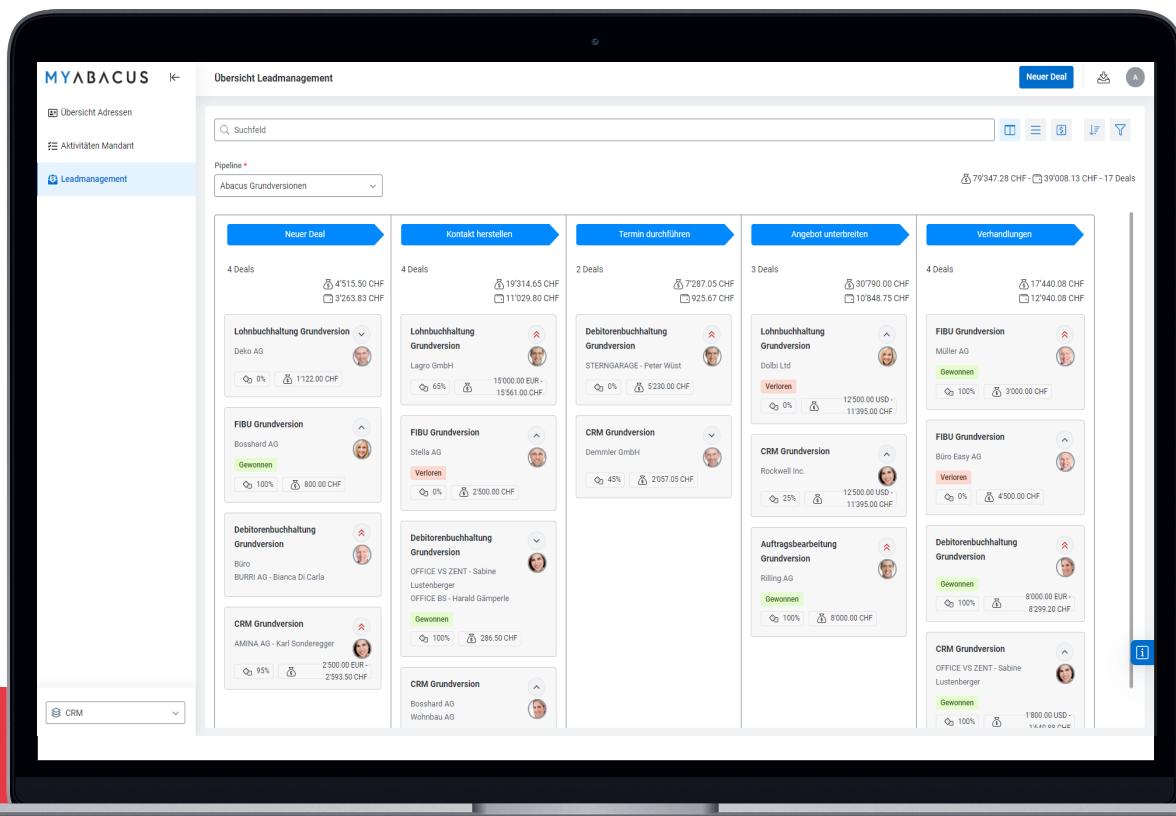
Der Lead dokumentiert den Status, die Verkaufschance in Prozent, das geplante Abschlussdatum, die verantwortlichen Personen, den Ursprung des Leads sowie den Wert des Leads. Die transparente Dokumentation sorgt für eine Nachvollziehbarkeit der Vertriebsaktivitäten und gewichtet die Umsätze auf Basis der Verkaufschance.

Verantwortlichkeiten und Status auch im CRM sichtbar

Die Lead-Informationen sind nicht nur im Leadmanagement, sondern auch im CRM auf Ebene des Ansprechpartners bzw. der Organisation ersichtlich. Dadurch wird eine doppelte Kontaktaufnahme von Interessenten vermieden und berechnete Personen im Unternehmen können den Status des Leads transparent einsehen.

Filter- und Auswertungsmöglichkeiten

Die Leads können nach der zugeordneten Phase im Verkaufsprozess oder nach dem geplanten Abschlussdatum sortiert werden. Mit dem Abacus Data Analyzer visualisieren Sie offene und abgeschlossene Leads und messen den Erfolg Ihrer Vertriebsaktivitäten.



Ihr Nutzen

- Transparente Dokumentation der Leads mit Status, Verkaufschance, Verantwortlichkeiten und Wert
- Lead-Informationen auch im CRM auf Ebene Person oder Organisation sichtbar
- Vollständige Integration des Abacus Aktivitätenmanagements
- Visualisierung der Leads mit dem Abacus Data Analyzer
- Aus dem Leadmanagement kann in der Auftragsbearbeitung eine Offerte erstellt werden. Konnte der Lead gewonnen werden, kann aus der Offerte ein Auftrag generiert werden

Weitere Informationen finden Sie unter: abacus.ch/leadmanagement

Abacus Research AG
 Abacus-Platz 1
 9300 Wittenbach SG
 +41 71 292 25 25
 info@abacus.ch

