
Unternehmens-Check Lead Management

Autor: Marketing Resultant

Veröffentlicht am: 06.06.2007 um 12:33

Mainz, 06.06.2007 - Beim systematischen Bearbeiten und Managen von Interessenten- und Kundenanfragen offenbaren viele Unternehmen nach wie vor erhebliche Mängel. Verschiedene Studien und Untersuchungen haben in den letzten Jahren in nahezu allen Branchen Defizite in den Lead Management Prozessen festgestellt. Zwischen 40 und 60 % der Anfragen werden nach der Einschätzung der Experten in den Unternehmen nicht oder zu spät bearbeitet; ein erhebliches Umsatzpotential liegt brach. Mit dem Unternehmens-Check Lead Management bietet Marketing Resultant eine Bestandsaufnahme bestehender Prozesse, Systeme und eine Bewertung der entgangenen Umsatzpotentiale. Der Unternehmens-Check basiert auf mehrjährigen Projekterfahrungen u.a. in der Automobil- und Versicherungsbranche und umfasst alle wesentlichen erfolgskritischen Bestandteile des Lead Mangements. Von der Lead Erfassung, Bewertung, Qualifizierung, Verteilung und Controlling werden die Schwachstellen bestehender Prozesse, IT-Systeme und Mess- und Steuerungs-Verfahren aufgedeckt und konkrete Optimierungs-Maßnahmen aufgezeigt. Das standardisierte und strukturierte Verfahren ist besonders für Unternehmen mit einem mehrstufigen oder indirekten Vertrieb, hohen Volumina und der Ko0mmunikation mit Kunden über mehrere Kommunikationskanäle interessant. Eine Kurzpräsentation des Unternehmens-Checks Lead Management kann kostenfrei unter <http://www.marketing-resultant.de> heruntergeladen werden. Marketing Resultant begleitet und unterstützt Unternehmen Marketing und Vertriebsprozesse wirkungsvoll im Markt umzusetzen oder zu optimieren. Schwerpunkte liegen dabei auf der Nutzung von Call Centern als effektiver Organisation für die Kundengewinnung und Kundenbindung und der Implementierung von CRM Konzepten. Der Fokus liegt auf folgenden Gebieten:

1. Systematische Marktbearbeitungs-Strategien
2. Kundenorientierte, wirkungsvolle Geschäftsprozesse in Marketing und Vertrieb
3. Kundenwertgesteuerte, effektive Controlling Methoden und Verfahren

Harald Henn

MarketingResultant

Karmeliterplatz 4

55116 Mainz

Telefon: 06131 463421

www.marketing-resultant.de

MarketingResultant ist auf die erfolgreiche Umsetzung von Marketing- und Vertriebs-Konzepten spezialisiert. Schwerpunkt ist dabei der wirksame Einsatz von Call Centern in der Marktbearbeitung. Der Gründer Harald Henn gilt als einer der Pioniere der Call Center Branche, ist Autor und

Co-Herausgeber des ersten deutschen Call Center Management Handbuchs, regelmässiger Autor für renommierte Fach-Magazine und gefragter Referent auf zahlreichen Call Center und CRM Veranstaltungen.

Diese Pressemitteilung finden Sie auch online unter:

[Unternehmens-Check Lead Management](#)

Weitere deutschsprachige Pressemitteilungen finden Sie bei: openPR.de

Internationale Pressemitteilungen finden Sie bei: openPR.com