

KUNDECASE

GSV A/S

“IP-lead tracking giver en god mavefornemmelse for, hvad der er i gang derude.”

Salgschef Carsten Nielsen
GSV A/S, Danmark.

GSV Materieludlejning A/S er den største udlejningsvirksomhed af materiel i Danmark. Virksomheden er 100% danskejet og landsdækkende med sine 16 afdelinger. Hos GSV er relationer til kunder og god kundeservice altid det vigtigste.

GSV er DRA certificeret og sikrer igennem faste processer høj kvalitet, øget sikkerhed og stor fokus på miljøet. GSV leverer over 500 stykker materiel hver nat, så de er klar til kunderne inden arbejdsdagen begynder. Klimaet er vigtigt for GSV, og derfor investeres der massivt i miljøvenligt materiel for at imødekomme fremtidens klimavenlige tiltag.

Carsten Nielsen, der er salgsdirektør i GSV Materieludlejning med ansvar for 14 sælgere, bruger Leadenhancer, fordi det giver ham en god viden om, hvad der rører sig i markedet. “Vi har haft IP-lead tracking fra Leadenhancer siden 2014 og bruger det til at følge med i hvem, der kigger på vores websider. Vi får en facitliste over, hvilke firmaer der kigger på hvilke produkter”, siger Carsten Nielsen.

IP-lead tracking fra Leadenhancer registrerer og rapporterer detaljeret om alle virksomhedsbesøg på dit website. De besøgendes IP-adresse oversættes til kvalificerede virksomhedsdata i Leadenhancers globale virksomhedsdatabase, og rapporterne indeholder virksomhedsnavn, adresse, telefon, branche o.m.a. Rapporterne, som kan segmenteres, viser bl.a. de besøgte sidenavne, tidsforbruget for hver enkelt side og navnet på den besøgende virksomhed. Data kan integreres i CRM-systemer. IP-lead tracking er udviklet af Leadenhancer, Sverige, og markedsføres i Danmark af Valoris.

"IP-lead tracking giver en god mavefornemmelse for, hvad der er i gang derude. Kender vi den besøgende virksomhed i forvejen, så viser dens besøg på websiderne, at man er i gang med et projekt, og så kontakter vi projektlederen og spørger om deres behov og ønsker. Hvis det er en kunde, vi ikke kender, så undersøger vi, om de er i gang med et projekt hvor vi kan være til hjælp eller gøre en forskel. Hvis det er en virksomhed som vi ikke handler med i forvejen, er det en glimrende anledning til at komme i dialog med dem for at afdække om der skulle være et behov", siger Carsten Nielsen. "Den rigtige timing til at indlede dialogen, er selvfølgelig altid afgørende".

Leadenhancer er integreret med SuperOffice, som er vores CRM-system. Sælgerne får derfor alle oplysninger samlet et sted, og det øger effektiviteten af salgsarbejdet. Salgsjobbet er sjældent nemt, og det er fristende at holde sig til de kendte leads og emner. Men Leadenhancer leverer dagligt data om kunder og kundeemners besøg på vores websider, og på ugebasis har og får sælgerne relevante leads og emner, som de kontakter.

Vi har en god sparring med Søren Rylov fra Valoris, og vi kan fra tid til anden forbedre og forfine vores anvendelse af Leadenhancer og dermed forbedre vores salgsresultater", slutter Carsten Nielsen.