



Kundecase

"At ringe til 100 kunder, og måske ikke få noget ud af det, er demotiverende, og kold kanvas er ineffektivt".

Så konkret udtaler **direktør Torben Morsing** fra TEAMWORKS sig om årsagen til, at Leadenhancer er relevant.

Kvalificerede leads

Det er svært at finde ud af, hvilke kunder der er i markedet. Og det er jo dem, det er interessant at kontakte. At kontakte en virksomhed, som ikke er interesseret af den ene eller den anden grund, er spild af tid for alle og irriterende for virksomheden.

Med Leadenhancer får vi kvalificerede leads og nyttig viden om virksomheder, der kigger på eller bruger vores hjemmeside. Vi får at vide, hvilke sider og dermed emner eller produkter, som den pågældende virksomhed er interesseret i. Og det gør, at vores sælgere kan være en interessant samtalepartner for kunden med det samme.

Kvalificeret viden

Og det er selvfølgelig kvalificeret viden, vi får, da vi har sat kriterier op for, hvad der skal til, for at den besøgende virksomheds navn bliver sendt videre til vore sælgere. Virksomheder, som blot har været inde på vores hjemmeside en enkelt gang, forstyrrer vi ikke sælgerne med.

Er det virksomheder, vi kender, er det nogenlunde let at finde den rigtige kontaktperson. Er det virksomheder vi ikke kender, må sælgerne lave lidt arbejde. Men da de ved, at der er tale om en interesseret virksomhed, er også det arbejde motiverende.



Næsten mistede salgsmuligheder

Vi har et godt eksempel på, at vi mistede salgsmuligheder, vi ikke engang var klar over, at vi mistede. Vores hovedleverandør SOLIDWORKS leverer nemlig rapporter over de indkomne ordrer fra Danmark. Og der kunne vi af og til se, at virksomheder som vi ikke kendte, havde placeret ordrer hos andre forhandlere. Med Leadenhancer ved vi dog, at de pågældende virksomheder har besøgt vores hjemmeside, og vi kan tage kontakt til dem, inden de når til en beslutningsfase.

Løsningen

Det er et rigtig fint værktøj. Man skal behandle informationerne om de besøgende virksomheder lidt varsomt. Det er næppe en god idé at ringe og sige: "Jeg kan se, at du sidder og ser på" Så vi har undervist vore sælgere og diskuteret forskellige tilgange med dem. Dels for at de skal vide, hvordan teknologien fungerer, og dels for at de kan finde en "åbning", de er komfortable med, siger direktør Torben Morsing.

Integration til SuperOffice

Leadenhancer skaber leads i form af virksomhedsnavne, men de skal frem til den rigtige sælger. Leads bliver vist til sælgerne igennem SuperOffice, der er vores CRM system, som samler al den information, sælgerne har brug for. Både informationer om eksisterende kunder og nu også de nye leads fra Leadenhancer.

Det var uhyre enkelt at komme i gang. Der blev lagt et lille script på vores hjemmeside og Leadenhancer leverede informationer, som sælgerne kunne bruge med det samme.

TEAMWORKS, Brogrenen 10, 2635 Ishøj