



Pressemitteilung

Whitepaper von SC-Networks: „Vom E-Mail-Marketing zum Lead Management“

10 Punkte Plan für erfolgreiches Lead Management

Starnberg, 09. Dezember 2014 +++ E-Mail-Marketing ist für viele Unternehmen ein fester Bestandteil ihres Marketing-Mix. Doch wie kann es Firmen gelingen, erfolgreich den Schritt vom E-Mail-Marketing zum Lead Management zu gehen, das heißt, Interessenten zu generieren, zu qualifizieren und schließlich zum Kunden zu entwickeln? Der folgende 10 Punkte Plan der SC-Networks GmbH, Hersteller der E-Mail-Marketing-Automation-Lösung Evalanche (www.sc-networks.com), soll Unternehmen bei der Umsetzung einer entsprechenden Strategie unterstützen.

10 Punkte Plan für erfolgreiches Lead Management:

1. Starten Sie mit Plan und Strategie. Vertrieb und Marketing sollten dabei mit am Tisch sitzen.
2. Definieren Sie, wen Sie erreichen möchten. Die klassische Definition der Zielgruppe alleine reicht dafür jedoch nicht aus – definieren Sie Ihre Wunschkunden mit dem Persona-Konzept.
3. Erstellen Sie relevante und attraktive Inhalte für Ihre Wunschkunden: Leitfäden, Checklisten, Whitepaper, E-Books etc.
4. Nutzen Sie Ihre Website, Ihren Unternehmensblog und die für Ihre Wunschkunden relevanten Social Media Kanäle, um Reichweite aufzubauen und Ihre Inhalte zu verteilen.
5. Achten Sie darauf, dass Sie anonyme Webseitenbesucher zu Interessenten konvertieren, die Ihnen bekannt sind. Tauschen Sie Ihre Inhalte gegen Daten (E-Mail-Adresse, Name etc.) des Interessenten und seine Erlaubnis (per Opt-in), ihn per E-Mail anzusprechen.
6. Überlegen Sie, wie Sie Ihre Interessenten mit relevanten Inhalten durch den Verkaufstrichter entwickeln können. Bauen Sie dazu die entsprechenden Lead Nurturing Kampagnen auf.
7. Definieren Sie in Ihren Service-Level-Agreements (SLAs), wer, was, wann und wie in Ihrem Lead Management Prozess zum gemeinsamen Erfolg beisteuern muss.

8. Entwickeln Sie Ihr Lead Scoring Modell und definieren Sie, wie Sie Interessenten und ihre Aktivitäten bewerten. Legen Sie auch fest, wann der Lead vom Marketing an den Vertrieb übergeben wird.
9. Bauen Sie ein effizientes Lead Routing auf, um Ihre Vertriebsmitarbeiter bestmöglich auf den Interessenten vorzubereiten und den potenziellen Kunden optimal zu betreuen.
10. Messen Sie, welche Aktivitäten welche Ergebnisse produzieren und optimieren Sie Ihre Aktivitäten entsprechend.

Der 10 Punkte Plan ist ein Auszug aus dem Whitepaper „Vom E-Mail-Marketing zum Lead Management“. Das 42-seitige Whitepaper erläutert Konzepte, Strategien und Prozesse rund um die Themen Inbound Marketing, Persona-Profile, Content Marketing, Lead Generierung, Lead Nurturing und Lead Scoring. Checklisten und konkrete Beispiele geben dabei wertvolle Hilfestellung für die praktische Umsetzung. Interessenten können das kostenlose, 42-seitige Whitepaper hier herunterladen: <http://www.sc-networks.com/de/whitepaper-vom-email-marketing-zum-lead-management>.

Über SC-Networks und Evalanche

Die SC-Networks GmbH mit Sitz in Starnberg wurde 1999 gegründet und unterhält je eine Vertretung in der Schweiz und Österreich. SC-Networks ist der Hersteller von Evalanche, einer der modernsten webbasierten E-Mail-Marketing-Automation Lösungen auf dem europäischen Markt. Evalanche wurde speziell für Agenturen und Marketing-Abteilungen größerer Unternehmen entwickelt und bietet eine Vielzahl von Marketing Automation Funktionalitäten für ein wirkungsvolles Lead Management. Evalanche ist die weltweit erste E-Mail-Marketing-Lösung mit TÜV-Zertifikat und wurde bereits 2011 in den Bereichen Funktionalität und Datensicherheit zertifiziert. Mehr als 2.000 Unternehmen setzen Evalanche international ein. Dazu zählen namhafte Firmen und Organisationen wie AOK Rheinland/Hamburg, Deutsche Messe, Hansgrohe, KUKA Roboter, KYOCERA Document Solutions , ÖKO-TEST, Michael Page, SWR, Jochen Schweizer, UNIQA Versicherungen sowie etliche Tourismusregionen, mehrere Hundert Hotels und über 200 Top-Agenturen.

Kontakt

SC-Networks GmbH

Raman Kapfer
Enzianstr. 2
82319 Starnberg
Tel. +49 (0)8151/555-160
kapfer@sc-networks.com
www.sc-networks.com

Möller Horcher Public Relations GmbH
Niederlassung Freiberg
Sandy Wilzek
Heubnerstr. 1
09599 Freiberg
Tel. +49 (0)3731/2070-910
sandy.wilzek@moeller-horcher.de
www.moeller-horcher.de