

# EVALANCHE LEAD MANAGEMENT



# EVALANCHE

## DIE LEAD MANAGEMENT-LÖSUNG

„Evalanche wendet sich jetzt auch an Unternehmen, die nicht nur von einer leistungsfähigen E-Mail-Marketing-Lösung profitieren, sondern Marketing und Vertrieb mit einer professionellen Lead Management-Lösung unterstützen wollen.“

Tobias Kuen

SC-Networks GmbH, Geschäftsführer



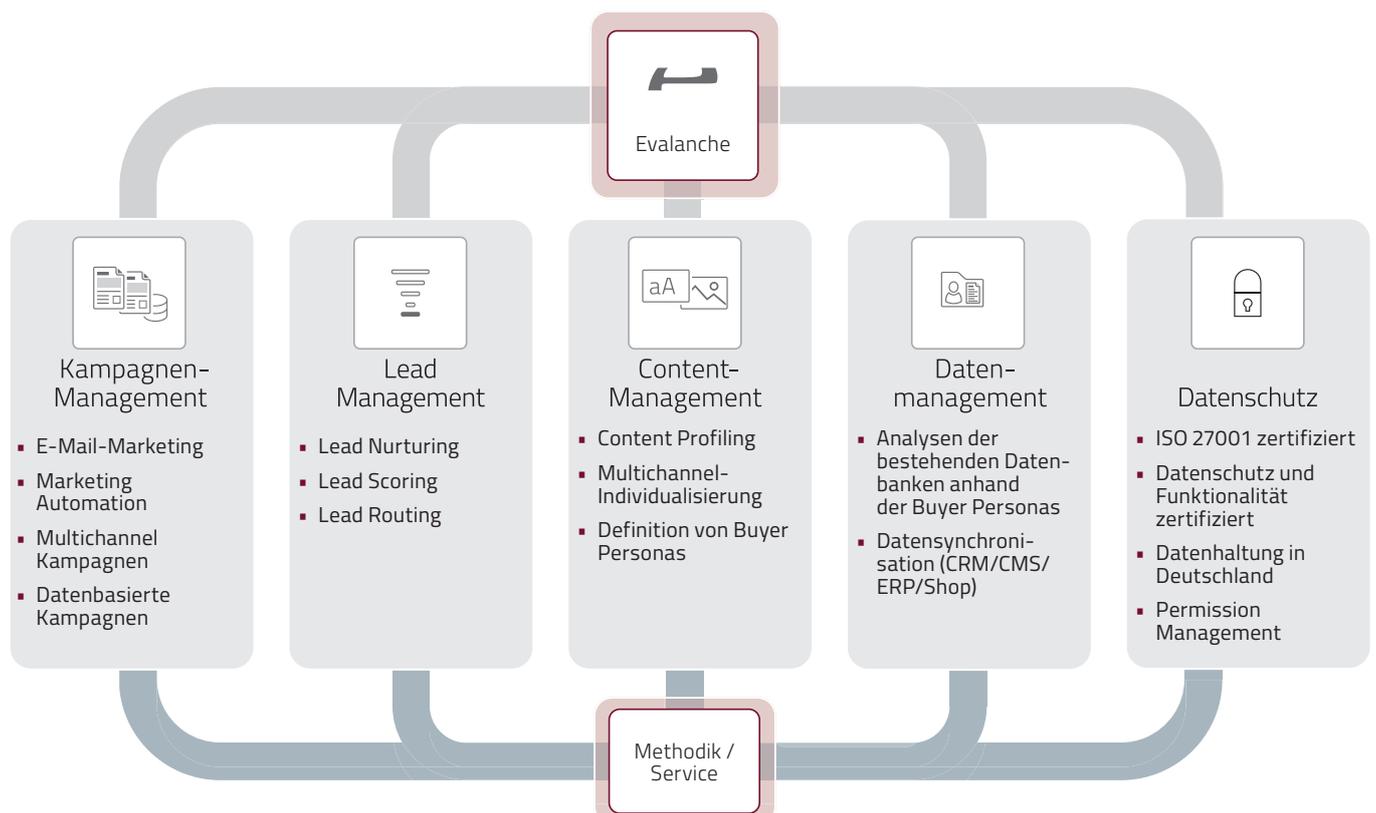
Die leistungsfähige E-Mail-Marketing-Plattform Evalanche wurde um eine professionelle Lead Management-Lösung erweitert - in Form von Lead Scoring und Lead Nurturing sowie Content-Marketing mit einer persona-gestützten Content-Entwicklung und -Analyse.

In einem Kombinationspaket aus Beratung, Implementierung und Produktfunktionalität wird hierzu folgendes angeboten:

- Lead Management durch Lead Scoring und Lead Nurturing
- Kampagnen-Management inkl. E-Mail-Marketing, Landingpages und Social Media über automatisierte Workflows
- Marketing Automation-Methoden
- Content-Marketing durch Definition von Buyer Personas
- Einbindung des Vertriebs durch CRM-Integration, E-Mail Alerts und automatisierte Lead-Zuordnung
- Datenmanagement

Dabei stehen weiterhin alle bekannten und bewährten Funktionalitäten von Evalanche zur Verfügung.

Damit haben wir schon jetzt eine leistungsfähige Marketing Automation-Plattform, die zudem sukzessive weiterentwickelt wird.



### LEAD NURTURING

---

Lead Nurturing umfasst alle Maßnahmen, die ein Unternehmen ergreift, um einen Interessenten zum richtigen Zeitpunkt mit relevanten Informationen anzusprechen, passend zur jeweiligen Phase der Kaufentscheidung, in der sich der Interessent gerade befindet. In Evalanche werden aktivitäts- und profilbasierte Flows entwickelt, um Ihre Leads mit relevantem Content regelmäßig automatisiert zu versorgen.

**Weitere Funktionalitäten:**

- Definition von Zielgruppen und Buyer Personas anhand von aktivitäts- oder profilbasiertem Verhalten
- Content Mapping anhand der verschiedenen Verkaufsstufen
- Definition von Workflows und „Triggered E-Mails“
- Dynamische Qualifizierung des Leads durch Analyse des Nurturing-Verhaltens

### LEAD SCORING

---

Das Lead Scoring ist ein Verfahren zur Bewertung der Leads, und zwar in zweierlei Hinsicht: zum einen nach der Vollständigkeit des Profils (explizit) und zum anderen nach der Reaktion des Leads auf die Kommunikation (implizit). Definieren Sie den Qualifizierungsgrad Ihrer Leads anhand von expliziten und impliziten Bewertungskriterien (z.B. von Prio A-D). Wenn ein Lead eine bestimmte Bewertung erreicht, wird er an den Vertrieb weitergeleitet.

**Weitere Funktionalitäten:**

- Bewertung der verschiedenen Online-Aktivitäten (z.B. Formular, Veranstaltungsbesuch, etc.)
- Inkrementelle Erhöhung des impliziten Scores nach Aktivität
- Auf Persona und Segmente basiertes explizites Scoring
- Multivariantes Scoring

### LEAD ROUTING

---

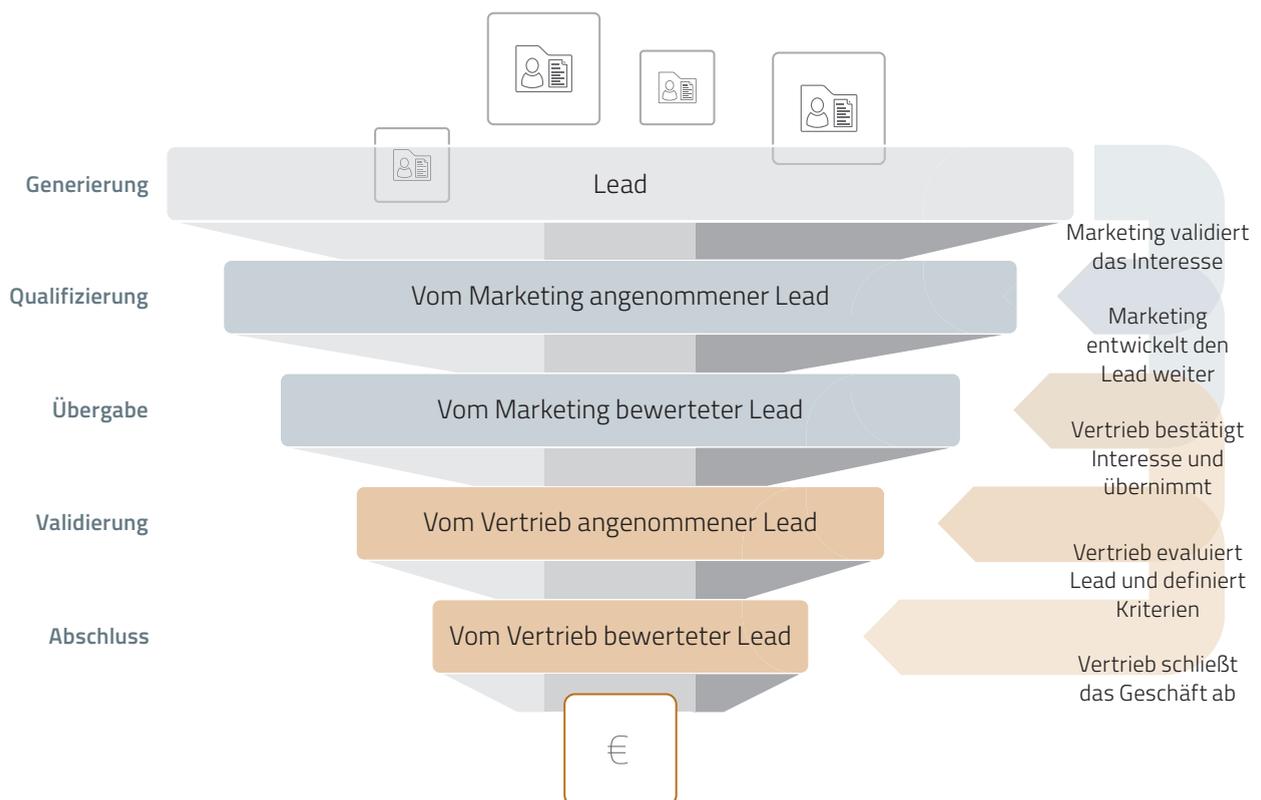
Lead Routing bezeichnet die Übergabe eines Leads vom Marketing an den Vertrieb und zwar gleich an den Mitarbeiter, der für ihn zuständig sein wird. Übergeben Sie Ihrem Vertrieb über einen automatisierten Prozess nur die qualifizierten Leads. Der Vertrieb wird durch E-Mails informiert, wenn ihm neue Leads zugewiesen werden. Die Leads werden dem richtigen Ansprechpartner zugeordnet und können so unmittelbar kontaktiert werden.

**Weitere Funktionalitäten:**

- Alert Management
- Automatische Zuordnung des richtigen Vertriebsmitarbeiters
- Automatisierte Datensynchronisation mit CRM oder E-Mail Push Service

## DAS SERVICEANGEBOT UMFASST DABEI FOLGENDE SCHRITTE

- 1. Überprüfung Ihres heutigen Nachfragetrichter-Modells:**  
Wir analysieren Ihr derzeitiges Vorgehen zur Nachfragesteigerung und finden eine gemeinsame Betrachtungsweise Ihrer Vertriebs- und Marketing-Prozesse.
- 2. Etablierung Ihrer Stufen im Verkaufsprozess:**  
Wir unterstützen Sie dabei, die verschiedenen Phasen zu definieren, und erarbeiten mit Ihnen schrittweise die entsprechenden Konversionskriterien.
- 3. Definition Ihres Idealkundenprofils:** Wir unterstützen Sie bei der Erstellung Ihres Idealkundenprofils und der Beschreibung der Buyer Personas.
- 4. Enge Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb:**  
Wir optimieren die Übergabeprozesse vom Marketing zum Vertrieb und setzen mit Ihnen den richtigen Zeitrahmen unter Berücksichtigung des Qualifizierungslevels fest.
- 5. Richtiges Bewerten:** Wir überprüfen die bestehenden Übergabekriterien im Zusammenhang mit Lead-Scoring-Qualifizierungskriterien und verhaltensbezogenen Interessen.
- 6. Planung und Anleitung:** Nach Abschluss eines Workshops steht Ihnen ein mehrstufiges Konzept zur Verfügung, das die nächsten Schritte erläutert.

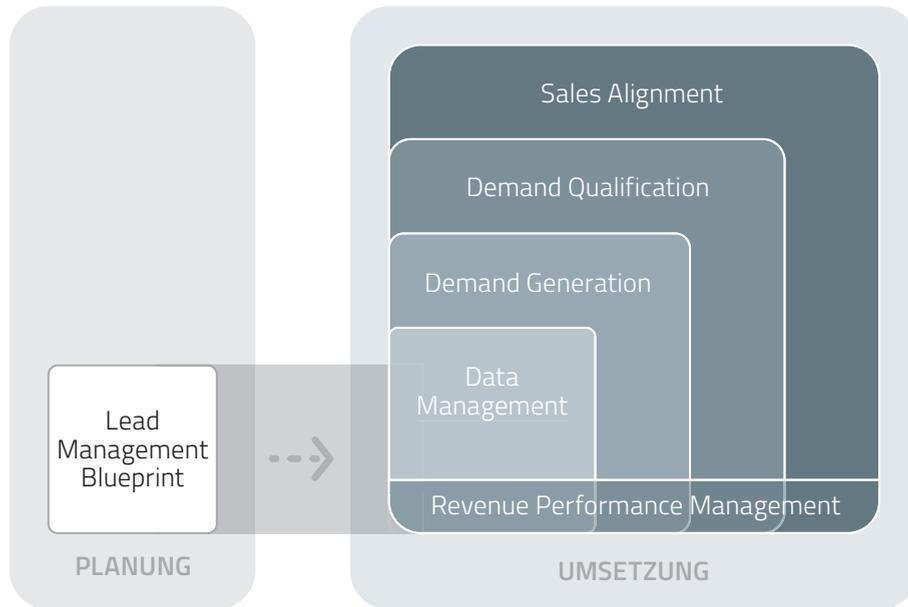


## DIE VORTEILE EINES INTEGRIERTEN LEAD MANAGEMENT-PROZESSES

- **Ein gemeinsamer Nachfragetrichter:** Ihre Vertriebs- und Marketing-Teams besitzen einen gemeinsamen Nachfragetrichter, der auf planbares Wachstum ausgerichtet ist.
- **Ein Definition des Idealkundenprofils:** Ihre Vertriebs- und Marketing-Teams verfügen über eine gemeinsam verabschiedete Käuferdefinition.
- **Ein punktgenauer Konvertierungsfokus:** Ihre Vertriebs- und Marketing-Teams verfügen über exakt definierte Verkaufsphasen, die dazu beitragen, Ihre Prozesse laufend zu optimieren und so höhere Konvertierungsraten zu erzielen.
- **Eine nahtlose Übergabe:** Ihre Vertriebs- und Marketing-Teams besitzen eine reibungslose Übergabe-Schnittstelle, um die Käufer während ihrer gesamten Reise zu begleiten.

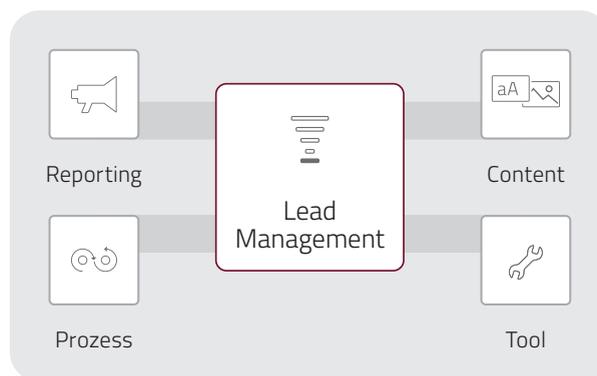
## Die weitere Vorgehensweise

Implementierung eines integrierten Lead Managements anhand der im Workshop definierten Anforderungen:



## Die Lead Management-Methode

Wir bieten eine Lead Management-Methode, die Ihre Vertriebs- und Marketing-Prozesse schnell anpasst, um Ihre Vertriebspipeline effektiver zu steuern, Vertriebszyklen verkürzt und die durchschnittliche Anzahl der Geschäftsabschlüsse signifikant steigert.



„Als globaler Anbieter von Consulting und Services unterstützt ec4u Unternehmen in den Bereichen Marketing Automation, Lead Management und Inbound-Marketing. Und das jetzt noch effizienter in Kooperation mit Evalanche.“

Reinhard Janning  
CDO, Chief Digital Officer, ec4u expert consulting ag



## ZERTIFIZIERTE QUALITÄT

Die ISO-Zertifizierung nach ISO/IEC 27001 sowie das Zertifikat des TÜV SÜD für Datensicherheit und Funktionalität bestätigen die Qualität von Evalanche durch unabhängige Instanzen. Kundennahe Kernkompetenz für die Softwarepflege und Weiterentwicklung direkt vor Ort in Deutschland sind die Gewähr für einen erstklassigen und schnellen Service. Evalanche wird in TÜV-zertifizierten deutschen Rechenzentren gehostet und steht für modernstes E-Mail-Marketing und Lead Management für den internationalen Markt.

