

EVALANCHE

GESTIONE LEAD



EVALANCHE

LA SOLUZIONE ALLA GESTIONE LEAD

"Evalanche ora sta prendendo di mira le aziende che vogliono trarre vantaggio da una potente soluzione di e-mail marketing e desiderano anche supportare marketing e vendite con una soluzione professionale per la gestione dei lead."

Tobias Kuen
SC-Networks GmbH, Amministratore Delegato

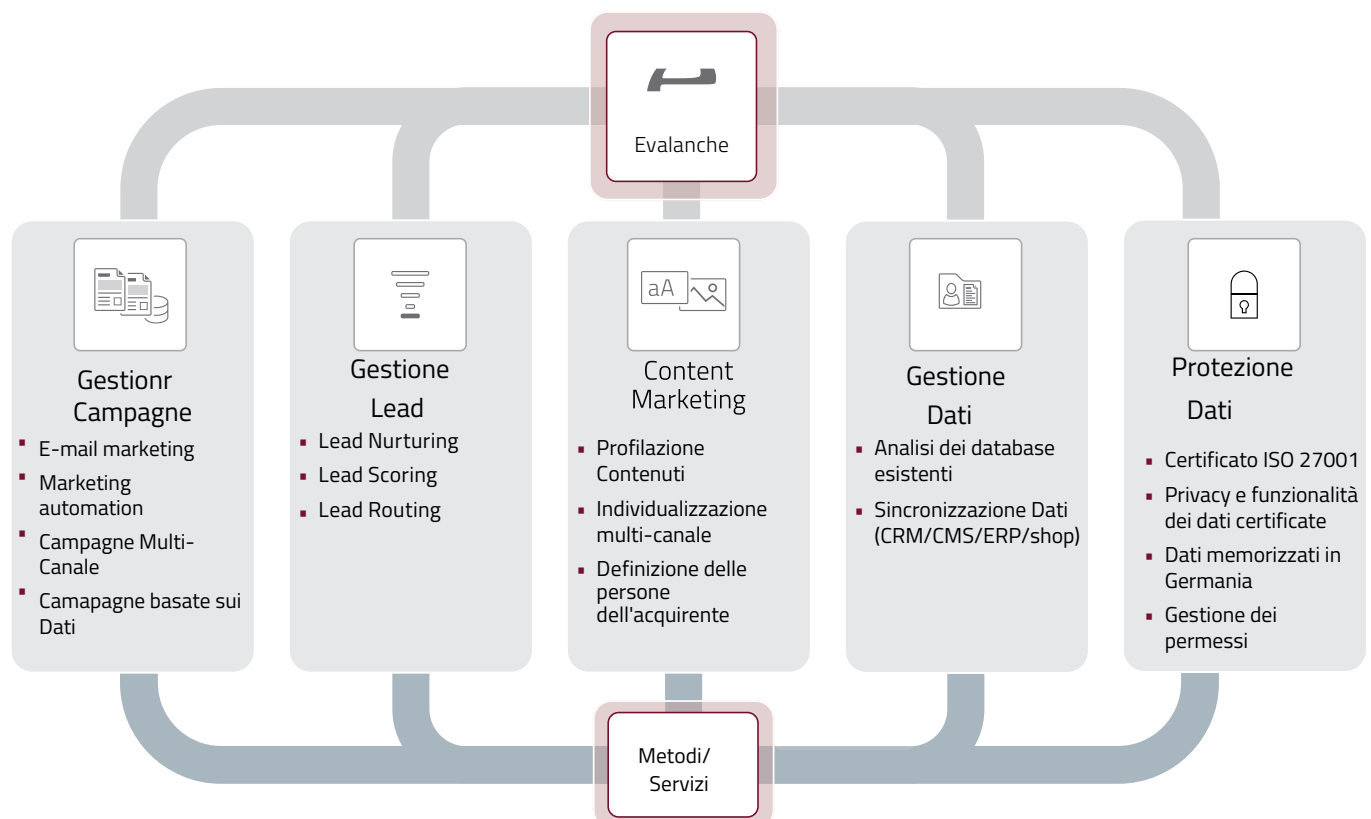


La potente piattaforma di e-mail marketing di Evalanche è stata ampliata per diventare una soluzione professionale per la gestione dei lead - inclusi moduli lead scoring, lead nurturing e content marketing con sviluppo e analisi di contenuti basati su persone.

Quanto segue è offerto in un pacchetto combinato composto da consulenza, implementazione e funzionalità del prodotto:

- Gestione dei lead attraverso lead scoring e lead nurturing
- Gestione delle campagne, inclusi marketing via e-mail, landing page e social media tramite flussi di lavoro automatizzati
- Metodi di automazione del marketing
- Content marketing basato sulla definizione di personas dell'acquirente
- Integrazione delle vendite attraverso l'integrazione di CRM, avvisi e-mail e assegnazione automatica dei lead
- Gestione dati

Mentre tutte le funzionalità familiari e comprovate di Evalanche rimarranno disponibili, verrà creata una potente piattaforma di automazione del marketing, che sarà continuamente sviluppata.



LEAD NURTURING

La promozione dei lead include tutte le misure adottate da un'azienda per rivolgersi a un potenziale cliente con informazioni pertinenti al momento giusto, adatto alla fase della decisione di acquisto in cui si trova attualmente il potenziale cliente. Evalanche sviluppa attività e flussi basati sui profili per fornire i lead con contenuti pertinenti regolarmente e automaticamente.

Ulteriori funzioni e caratteristiche:

- Definizione dei gruppi target e dei "buyer personas" mediante attività o comportamento basato sul profilo
- Mappatura del contenuto basata sulle varie fasi di vendita
- Definizione dei flussi di lavoro e "e-mail attivate"
- Qualificazione dinamica dei lead attraverso l'analisi del comportamento alimentare

LEAD SCORING

Lead scoring è un metodo per valutare i lead in due modi: in primo luogo, dalla completezza del profilo (esplicito) e, in secondo luogo, dalla risposta del lead alla comunicazione (implicita). Definire il grado di qualificazione dei lead in base a criteri di valutazione espliciti e impliciti (ad esempio da A a D). Una volta che un lead raggiunge un determinato rating, viene inoltrato alle vendite.

Ulteriori funzioni e caratteristiche:

- Valutazione delle varie attività online (ad esempio modulo, presenza di eventi, ecc.)
- Incremento incrementale dei punteggi impliciti per attività
- Punteggi espliciti basati su personaggi e segmenti
- Punteggio multi-variante

LEAD ROUTING

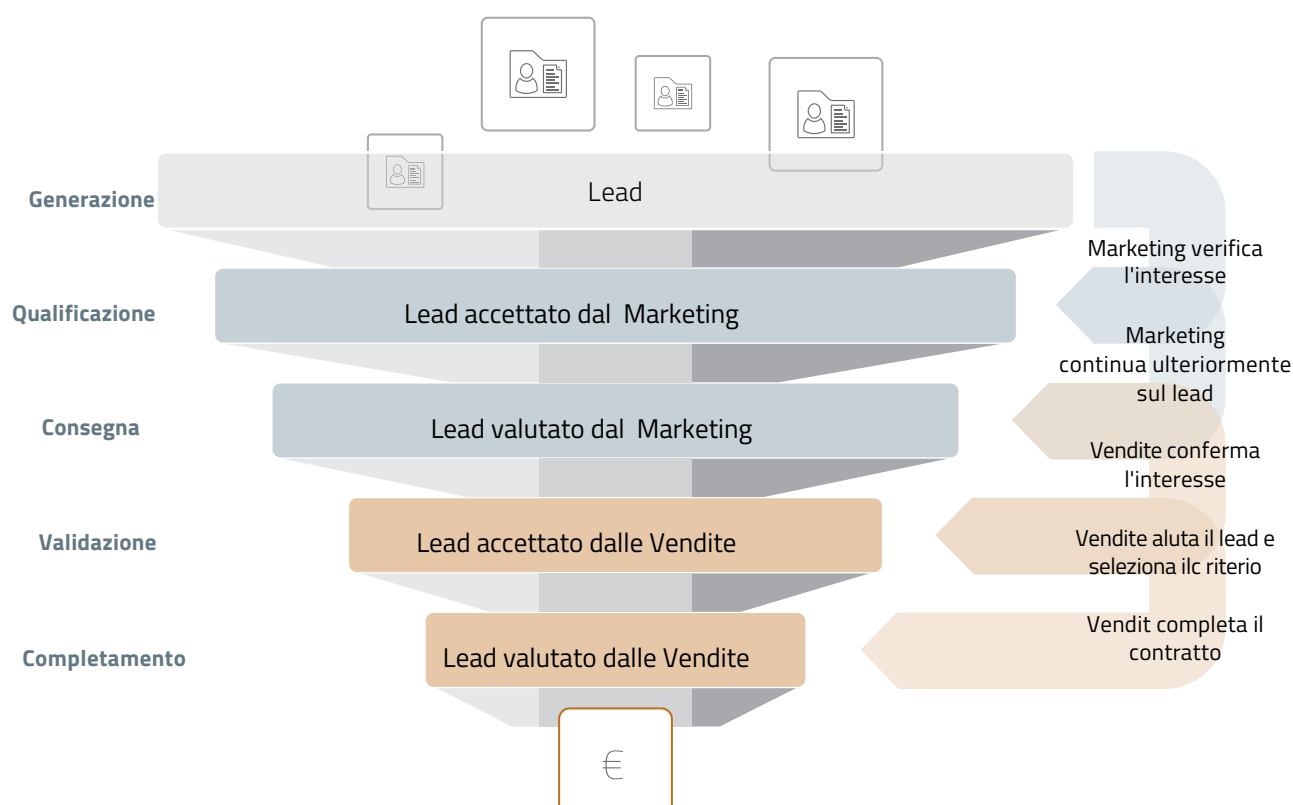
Il Lead routing si riferisce al trasferimento dei lead dal marketing alle vendite e direttamente al dipendente che sarà responsabile del rispettivo lead. E' possibile trasferire solo lead qualificati al reparto vendite tramite un processo automatizzato. Il personale di vendita viene informato via e-mail quando vengono assegnati nuovi lead. I contatti vengono assegnati alla persona di contatto giusta e possono quindi essere contattati direttamente.

Ulteriori funzioni e caratteristiche:

- Gestione degli avvisi
- Assegnazione automatica al personale di vendita giusto
- Sincronizzazione automatica dei dati con CRM o servizi di push e-mail

LA GAMMA DI SERVIZI INCLUDE:

1. Revisione dell'attuale modello di canalizzazione della domanda: analisi del vostro attuale approccio all'aumento della domanda e accordo su un approccio congiunto dei vostri processi di vendita e marketing.
2. Stabilire le fasi del processo di vendita: supporto nella definizione delle diverse fasi e sviluppo graduale dei criteri di conversione appropriati.
3. Definizione del tuo profilo cliente ideale: supporto in definizione del profilo e della descrizione del cliente ideale dei compratori.
4. Stretta collaborazione tra marketing e vendite: ottimizzazione del processo di trasferimento dal marketing alle vendite e determinazione del periodo successivo, tenendo conto del livello di qualifica del lead rilevante.
5. Revisione dei criteri di trasferimento esistenti e discussione della connessione dei criteri di qualificazione del punteggio di piombo e degli interessi relativi al comportamento.
6. Dopo aver completato un workshop, riceverai un progetto che definisce i prossimi passi.

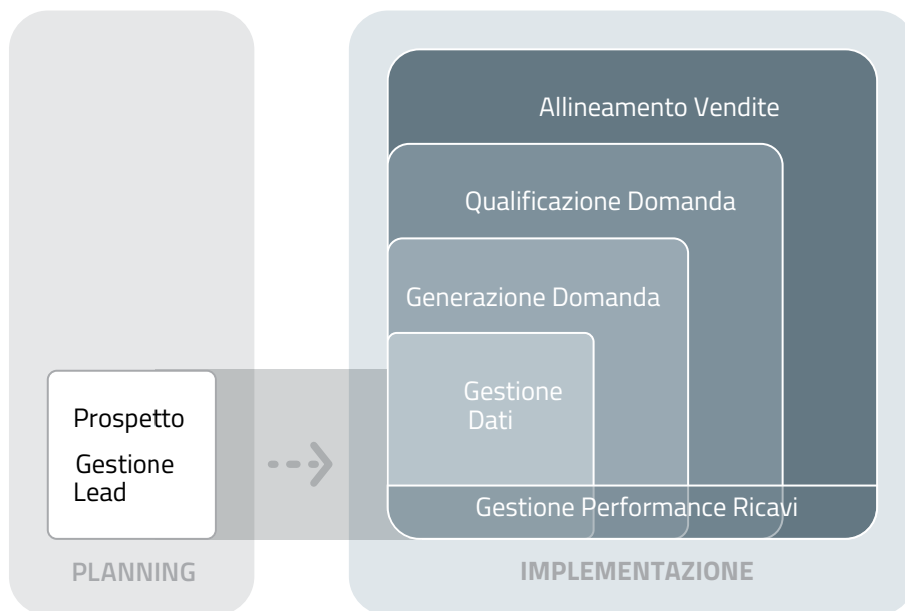


VANTAGGI DI UN PROCESSO DI GESTIONE DEI LEAD INTEGRATA

- **Una canalizzazione della domanda congiunta:** i team di vendita e marketing hanno una canalizzazione della domanda congiunta che è allineata alla crescita programmata.
- **Preciso orientamento alla conversione:** i team di vendita e marketing avranno fasi di vendita definite con precisione, che contribuiscono alla continua ottimizzazione dei processi e quindi al raggiungimento di tassi di conversione più elevati.
- **Definizione di un profilo cliente ideale:** una definizione di compratore approvata congiuntamente è disponibile per i team di vendita e marketing.
- **Consegna senza interruzioni:** i team di vendita e marketing dispongono ora di un'interfaccia di trasferimento senza interruzioni per assistere gli acquirenti con consigli e supporto durante l'intero processo.

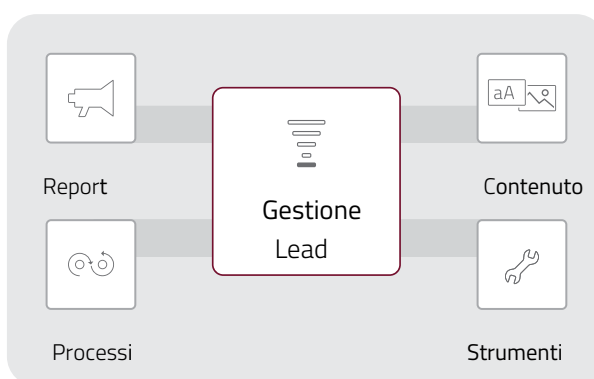
PROSSIMO STEP

Implementazione di una gestione integrata dei lead basata sui requisiti definiti nel workshop:



METODO GESTIONE LEAD

Offriamo un metodo di lead management che adatta rapidamente i tuoi processi di vendita e marketing per controllare la pipeline di vendita in modo più efficace, abbreviare i cicli di vendita e aumentare significativamente il numero medio di transazioni commerciali completate.



'Come fornitore globale di servizi di consulenza e assistenza, ec4u supporta le aziende nei settori dell'automazione del marketing, della gestione dei lead e del marketing inbound, ora possiamo farlo in modo ancora più efficiente in collaborazione con Evalanche'.

Reinhard Janning
CDO, Chief Digital Officer, ec4u Consulente Esperto ag



QUALITA' CERTIFICATA

La certificazione ISO / IEC 27001 e la certificazione per la sicurezza e la funzionalità dei dati di TÜV SÜD rappresentano un riconoscimento indipendente della qualità dei servizi offerti da Evalanche. La competenza principale orientata al cliente per la manutenzione del software e lo sviluppo ulteriore direttamente sul posto in Germania è la garanzia di un servizio di prima classe - con tempi di risposta rapidi. Evalanche è ospitata in centri informatici certificati TÜV e si distingue per l'e-mail marketing all'avanguardia per il mercato internazionale.

