

Thema 1.) ,Contact to Lead'

Aufgabenstellung:

Zugrunde liegt die Beschreibung und Aufgabenstellung aus dem allgemeinen Dokument („Big Picture“).

Es ist ein innovatives, durchführbares, skalierfähiges Konzept zu entwickeln, um eine volumenbasierte Nachfragegenerierung für den Volumenvertrieb der Projektmanagementsoftware darzustellen. Dabei ist es das Ziel, aus Kontakten qualifizierte Interessenten zu entwickeln („Contact to Lead“). Parallel ist ein Messsystem zu entwickeln, welches den Erfolg des Modells kontinuierlich misst und somit eine konkrete Planung, Erfolgskontrolle, Abweichungsanalyse und Korrekturmaßnahmen ermöglicht.

Hilfestellungen

- Wie erzeuge ich Aufmerksamkeit für mein Unternehmen, das Produkt, etc.?
Wie muss die Schnittstelle zum Marketing sein?
- Wie bekomme ich schnellstens und ausreichend Kontakte und kann diese proaktiv/aktiv/nachhaltig bearbeiten? Welche Anforderungen muss ich an die Kontakte stellen?
- Wie definiere ich einen qualifizierten Interessenten (Lead)?
- Wie kann ich optimal auf den potenziellen Kunden (trotz ‚Volumengeschäft‘) eingehen, seinen Bedarf erkennen, ihm die optimale Lösung bieten, etc.?
- Wie gebe ich dem Kunden das Gefühl, dass er das ‚Tempo bestimmt‘, ihn aber trotzdem führe?
- Welche Kennzahlen eignen sich zur Erfolgsmessung, wie bekomme ich die Daten, benötige ich hierfür eine spezielle Infrastruktur?
- Teamarbeit?
- Welche Mindestinformationen über den qualifizierten Interessenten (Lead) muss ich an den Folgeprozess 2.) übergeben, damit dieser Prozess nahtlos anknüpfen kann?
- Wie sieht der Investitionsplan aus?
- Risikoabschätzung?