

Die synergetic AG steigert ihre Online-Umsätze mit spreadCall VertriebsAssistent

03.08.2009, 17:59 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Speed*

Presseagentur: *struktur AG*



Stuttgart, 3. August 2009 – Die eher mechanischen Mittel der Suchmaschinenoptimierung reichen allein nicht aus, um im Internet erfolgreich zu verkaufen. Genauso sagen nicht alle Analysetools etwas über die Bedeutung von Leads aus. Spread Web-Meetings und die WiredMinds AG haben nun ein Programm entwickelt, das nur die relevanten Websitebesucher herausfiltert und diesen zeitnah und automatisiert einen Telefonanruf (spreadCall) zur sofortigen Kontaktaufnahme mit Kundenberatern anzeigt.

Kunden, die sich über ein Produkt informieren möchten, recherchieren meist im Internet. Für das Online-Marketing bieten die Besuche auf der Produkt- oder Unternehmenswebseite eine Fülle wertvoller Informationen über potenzielle Kunden. Mit dem neuen WiredMinds VertriebsAssistent ist es nun so einfach wie nie zuvor, die wirklich relevanten Leads aus der Menge aller Websitebesucher automatisch herauszufiltern und für Vertriebs- und Marketingmaßnahmen erfolgreich einzusetzen.

Das Programm ermöglicht dem Vertrieb oder dem Callcenter, in sekundenschnelle den Kontakt mit dem Kunden herzustellen und somit komplexe Produkte und Dienstleistungen mit einer persönlichen Beratung zu unterstützen. Da das Tool in marktführende CRM-Produkte wie Salesforce integriert ist, kann der komplette Prozess dort einfach festgehalten werden.

Verkaufszahlen steigen deutlich

Der Internet-Full-Service-Dienstleister synergetic AG realisiert diese Salesforce Automation mit großem Erfolg bei seinen Kunden, so z.B. bei dem Berliner Webhoster Loomes AG und der TourOnline AG in Plochingen. „Wir konnten die Verkaufsergebnisse bei einigen E-Shops um bis zu 60 % steigern“, stellt Markus Krämer, CEO der synergetic AG, fest.

Bei den Online-Shops werden die Klicks der Käufer und die Fülle der Warenkörbe gemessen und automatisiert nach bestimmten Regeln ausgewertet. So werden besonders interessante Kunden identifiziert. Diesen wird dann im Push-Verfahren ein spreadCall eingeblendet – also eine Möglichkeit mit Kundenberatern entweder über einen Button, Avatar oder per Video in Kontakt zu treten.

Perfekte Kundenberatung

Die Callcenter-Mitarbeiter verfügen während des Kundendialogs über die komplette Klickhistorie des Kunden und können so individuell auf seine Bedürfnisse eingehen. Dazu gehören das Videobild des Gesprächspartners, die

Präsentation von Dokumenten und Videos, die Bereitstellung von Dokumenten und die „Live-Nutzung“ von Vertriebswerkzeugen wie z.B. die Angebotsberechnung und Produktkonfiguration.

Insbesondere im Bereich komplexer Lösungsvertrieb stellt dies einen echten Mehrwert für den Kunden dar, da Webseiten häufig nicht allumfassend über Produkte und Dienstleistungen informieren. In erster Linie geht es dabei um direkte Verkäufe, gleichzeitig ist jedoch der Grundstein zum Aufbau von Kundenloyalität und langfristigen Kundenbeziehungen gelegt.

Kosteneffizient und leicht zu implementieren

Durch die Verbindung des spreadCalls und der Echtzeit-Besucheranalyse von WiredMinds werden der Vertrieb und das Marketing optimiert und Kosten reduziert. Der spreadCall VertriebsAssistent ist problemlos auf jeder Website zu integrieren und ist vom TÜV SÜD datenschutzkonform bewertet worden. Und so lautet das Motto: Make more money with spreadCall Instant Lead Generation.

Portrait

Hersteller von spread ist das Softwaretechnologieunternehmen struktur AG. spread Konferenzplattformen und Telefoniedienste sind in Europa, den USA, Japan und in Australien verfügbar. Die Vorteile von spread nutzen bereits mehr als 120.000 Anwender. Weitere Informationen finden Sie unter www.spread.com

Die WiredMinds AG wurde Mitte 2002 als Software- und Systemhaus für „Web-Process-Intelligence“ gegründet und hat sich von Anfang an auf die Analyse des Besucherverhaltens von webbasierten Applikationen, Websites und Portalen konzentriert. Die WiredMinds Produkte werden heute weitgehend als webbasierte Lösungen angeboten. In Europa setzen mehr als 555.000 Kunden die Lösungen von WiredMinds zur professionellen Webanalyse und Leadgenerierung ein. Weitere Informationen finden Sie unter www.wiredminds.de

Die synergetic AG zählt mit einem Konzernumsatz im zweistelligen Millionenbereich im Jahr 2008 und insgesamt rund 100 Mitarbeitern zu den größten Multimedia-Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Die synergetic AG wurde 1993 gegründet und bündelt Kompetenzen für die Bereiche Internet, Networking und Development. Als Full-Service-ICT-Agentur bietet sie heute folgende Leistungen: Abdeckung der IT-Anforderungen des Kunden vor Ort, Anbindung der IT- und Kommunikationssysteme an das Internet, Entwicklung der notwendigen Web-Applikationen sowie Consulting- und Schulungstätigkeiten. Weitere Informationen finden Sie unter www.synergetic.ag.

News-ID: 335897 • Views: 155 (Stand: 04.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/335897/Die-synergetic-AG-steigert-ihre-Online-Umsaetze-mit-spreadCall-VertriebsAssistent.html>