

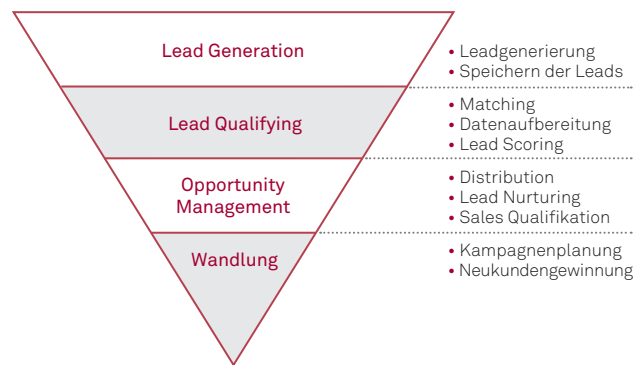
# ERFOLGSREZEPT LEAD MANAGEMENT

Schneller und effektiver mehr neue Kunden gewinnen

Die zielgruppengenaue Gewinnung von hochwertigen Interessenten ist eine der zentralen Aufgaben im Rahmen der Neukundengewinnung. Mit strukturiertem, zielgerichtetem Lead Management lässt sich dieser Prozess besonders effizient und erfolgreich gestalten. msg unterstützt Sie dabei mit umfassender Beratung.

Systematische und nachhaltige Neukundengewinnung sind Voraussetzung für stabiles Wachstum und Marktführerschaft. Die Zeiten in denen Kaltakquisition Interesse oder gar Kaufbereitschaft erzeugen sollte, sind längst vorbei. Heutzutage bedarf es eines systematischen Vorgehens, um Aufmerksamkeit zu erlangen und Kunden zu gewinnen. Lead Management hat sich hier als erfolversprechender Ansatz zur strategischen Neukundengewinnung bewährt. Grundsätzlich geht es dabei um die Digitalisierung, Ausweitung und Automatisierung von kanalübergreifenden Kampagnen. Potenzielle Kunden werden entsprechend ihrer Wertigkeit individuell und anlassbezogen angesprochen. Sämtliche Schritte von der Lead-Generierung über Opportunity Management bis hin zur Verwandlung von Interessenten in Kunden werden mit klarem Fokus auf die Zielgruppe geplant. Auf diese Weise lassen sich die Verkaufszahlen erheblich steigern.

## Aufgaben im Rahmen von Lead Management



Phasen und Tätigkeiten im Rahmen von Lead Management

Auf diese Weise bietet Ihnen der Einsatz von Lead Management die Möglichkeit, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und sich einen Vorsprung vor der Konkurrenz zu sichern.

## So profitieren Sie von Lead Management

### Mehrwert für Sie

- Optimierte Neukundengewinnung und bessere Conversion Rate
- Schlanker Verkaufsprozess
- Stärkere Kundenbindung
- Qualifiziertere Kontakte
- Zielgerechte und individuelle Ansprache der Kunden durch Vertrieb/Marketing
- Weniger Kaltakquisition – daher höhere Terminquoten und erfolgreichere Akquisitionsgespräche
- Langfristige Steigerung der Produktivität und Effizienz von Vertrieb und Marketing

### Mehrwert für Ihre Kunden

- Aufbau von messbarem Mehrwert für Ihre Kunden
- Proaktive Betreuung entlang der individuellen Customer Journey
- Maßgeschneiderte Kundenberatung
- Optimale crossmediale Kundenansprache – zur richtigen Zeit über den richtigen Kanal
- Kunden verpassen keine relevanten Nachrichten mehr
- Schnelle Bearbeitung von Kundenwünschen

## Erfolgsfaktoren für ein effizientes Lead Management

Seit vielen Jahren beraten und unterstützen wir Unternehmen bei der Einführung von Lead Management. Unserer Erfahrung nach sollten dabei vor allem folgende Erfolgsfaktoren berücksichtigt werden: Grundsätzlich ist die Qualität der Leads wichtiger als der Prozess. Denn Studien bestätigen, dass die Lead Conversion zu 57 Prozent von der Qualität der Leads bestimmt wird und nur zu 43 Prozent aus dem Lead-Prozess.

Der kritische Faktor im Lead Management ist die Zeit. Leads müssen zeitnah und schnell angegangen werden und daher auch zwingend in einem CRM-Tool getrackt werden.

Ebenso relevant ist es, die Leads kontinuierlich und konsequent und zu bearbeiten. Oftmals werden bis zu 70 Prozent der Interessenten nicht bearbeitet. Dadurch gehen Geschäftspotenzial und Umsatzchancen verloren.

Eine Kennzahlen-getriebene Steuerung ist nötig, um Kontaktstrecken analysieren und optimieren zu können. Die richtige Auswahl und Implementierung eines unterstützenden Systems ist hierbei von elementarer Bedeutung.

Lead Management muss gleichermaßen strategisch und operativ getrieben werden. Ein hoher Automatisierungsgrad ermöglicht es den Mitarbeitern ihre Energie auf Management, Steuerung und fortlaufende Optimierung zu konzentrieren.

## Unser Vorgehensmodell



## msg – Ihr kompetenter Partner

Als kompetenter und erfahrener Partner unterstützen wir Sie dabei, Ihre Kundenakquisition mit Lead Management effizienter und erfolgreicher zu gestalten. Unsere Projekte folgen einem strukturierten Vorgehensmodell. So bieten wir Ihnen vielfältige Benefits:

- Verbesserung der Time-to-Market
- Skalierbare Lösung – von der Beratung bis hin zum Rundum-Sorglos-Paket
- Im Rahmen einer Evaluierungsphase sowie eines Pilotprojekts können wir gemeinsam bereits erste Erfolge erzielen und wichtige Quick Wins generieren.

Möchten Sie von unserem umfassenden Know-how profitieren? Wir unterstützen Sie gerne. Sprechen Sie uns an.



**Steffen Bolenius**

Bereichsleiter  
Insurance Business Consulting  
+49 152 01 50 34 51  
Steffen.Bolenius@msg.group



**Simon Strobl**

Lead Business Consultant  
Insurance Business Consulting  
+49 173 161 95 37  
Simon.Strobl@msg.group

## msg systems ag

Robert-Bürkle-Straße 1 | 85737 Ismaning/München | Telefon: +49 89 96101-0 | www.msg.group | info@msg.group