

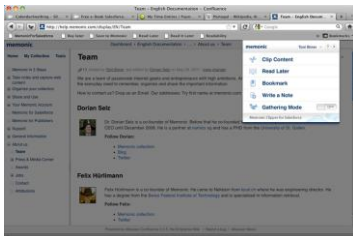
Fallstudie: Lead Qualifizierung

Finden Sie heraus wer Ihr Lead ist

Eine gerade zu Ende gegangene Messe hat viele neue Leads generiert und Ihnen einen Haufen neuer Visitenkarten beschert. Um das Potential voll auszuschöpfen, müssen Sie die Leads schnell qualifizieren und auf verschiedene Verkaufsmitarbeiter verteilen.

Natürlich heisst das in den meisten Fällen auch eine kurze Webrecherche machen, um mit zusätzlichen Informationen – Hintergrund zu Firma und Produkten – rasch die Leads qualifizieren zu können. Bisher war das Resultat ein ungeordneter Haufen PDFs, Screenshots und E-Mail-Notizen. Nur mit mühsamem Kopieren & Einfügen konnten die Informationen in Salesforce gespeichert werden. Mit Memonic for Salesforce wird diese Aufgabe zum Kinderspiel.

Eine Webrecherche direkt speichern

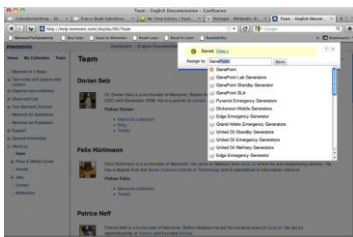


Lead Qualifizierung ganz einfach

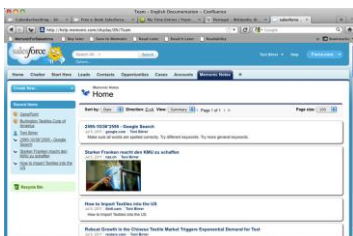
Mit Memonic for Salesforce können Sie ganz einfach jede Webrecherche über einen Lead mit einem Click direkt in Salesforce speichern.

Der Vorteil: Besser qualifizierte Leads! Memonic for Salesforce erlaubt Ihnen, alle wesentlichen Informationen über einen neuen Kunden an einem Ort zusammenzuführen – in Salesforce. Ihr Informationsvorsprung für mehr Verkaufserfolg.

Jedem Salesforce Objekt zuweisen



Alle wesentlichen Informationen an einem Ort



Kundenbeispiel : DeinDeal.ch

DeinDeal, Schweizer Marktführer für Online Rabatt-Angebote, setzt Memonic for Salesforce für die Lead- und Partner-Recherche ein. Über 75 Mitarbeiter speichern und nutzen ihre Resultate direkt in Salesforce.



„Mit Memonic for Salesforce haben unsere Sales und Sales-Support Mitarbeiter einen kräftigen Effizienzsprung gemacht.“

Nicolas Bürer, Head of Sales, DeinDeal.ch

Memonic for Salesforce

Sammeln Sie Informationen über Leads direkt aus dem Web. Alles was Sie clippen wird direkt in Salesforce gespeichert. Kein Kopieren & Einfügen mehr. Einfach Clippen. Mit Memonic for Salesforce können Sie:

- Webinhalte clippen und Notizen anlegen
- Clips direkt Salesforce hinzufügen
- Ihre Clips und Notizen direkt auf Chatter mit Kollegen teilen
- Leads besser qualifizieren

Kontakt

Tel: +41 44 586 98 98
 E-Mail: salesforce@memonic.com
 Web: <http://salesforce.memonic.com>
 AppEx: <http://go.memonic.com/appexchange>