

CASE STUDY | VEDA

Wie der Anbieter für HR-Software interessante Firmenbesucher von der Website direkt in Salesforce integriert und damit schneller neue Kunden macht

AUSGANGSLAGE

Die VEDA GmbH bietet seit über 40 Jahren Softwareprodukte und Service-Leistungen im Bereich Personalmanagement. Für den Softwarehersteller sind die Themen Effizienzsteigerung durch integrierte Softwareprodukte und Modernisierung durch modulare Systeme klar im Fokus.

LeadLab4Salesforce wird diesem Anspruch gerecht und schlägt zugleich einen bewährten und modernen Weg zur Gewinnung von neuen Verkaufschancen ein.

HERAUSFORDERUNG

 Vergrößerung der Sales-Pipeline

 Volle Integration in Salesforce

- Neue Leadquelle, ohne Umstellung der Verkaufsprozesse
- Nutzung bestehender Tools zur Marketingautomation
- Keine Insellösung: Volle Integration in Salesforce
- Zu 100% im Einklang mit der DSGVO

ERZIELTE ERFOLGE

45%

neue, bislang unbekannte Firmenbesucher

10%

der Firmenbesucher sind Hot Leads

3h

weniger Aufwand/Woche für die Leadqualifizierung

15+

neue Leads pro Woche für das Vertriebsteam

DAS UNTERNEHMEN

VEDA GmbH, Alsdorf

Kundensegment: B2B

Mitarbeiter: 150

Kunde seit: 2016

Referenzteilnehmer:

Stefan Witwicki,

Director Sales & Marketing

Stefanie Garufo,

Relationship Manager

VEDA bietet seit 40 Jahren vernetzte HR-Software und Services, die Unternehmen im Personalbereich wirkungsvoll unterstützen. Software-Lösungen für Recruiting, Personalmanagement und -entwicklung sowie für Entgeltabrechnung und Zeiterfassung steigern die Wertschöpfung von HR in den Unternehmen.

WORKFLOW

LeadLab4Salesforce identifiziert Firmenbesucher der Website, unabhängig davon, ob Kontaktdaten hinterlassen wurden, und überführt diese über eine API-Schnittstelle in Salesforce.

Die App liefert neben dem Firmennamen weitere Details wie Adresse, Mitarbeiterzahl, Branche und Informationen zum Besuchsverhalten.

LeadLab Firmen landen in einen separaten Datencontainer von Salesforce und vermischen sich nicht mit bestehenden Leads oder Accounts. Von dort aus startet die Qualifizierung und Akquise von potentiellen Kunden, mit der Website als Leadquelle.

"Wir sehen die Firmenbesucher der Website direkt in unserer Salesforce Cloud, können das Neukundenpotential sofort angehen und als Lead oder Opportunities zielgerichtet weiterverarbeiten."

Stefan Witwicki
Director Sales & Marketing



INTEGRATION

Die erhobenen Daten sind direkt in der bestehenden Sales Cloud von Salesforce integriert, um die Firmenbesuche als neue Verkaufschancen nahtlos in vorhandene Vertriebsprozesse einzubringen. Es ist aber auch möglich, Firmenbesucher in Leads oder Accounts zu wandeln und mit bestehenden Einträgen zu verknüpfen.

Egal ob Leads, Accounts oder LeadLab Firmen – in allen Fällen profitieren LeadLab4Salesforce Anwender von einem Wissensvorsprung.



„Die einfache Integration in Salesforce und die userfreundliche Anwendung ermöglichen einen schnellen Einsatz der App. Gerade wenn unsere Website-Besucher keine Kontaktdaten hinterlassen, entgehen uns keine Potentiale.“ – Stefanie Garufo, Relationship Manager

WARUM LEADLAB?

- ✓ LeadLab4Salesforce agiert als vollintegrierte Salesforce App
- ✓ Übersichtliches Arbeiten in gewohnter CRM-Umgebung
- ✓ Optimale Ergänzung zu Pardot Marketing Automation
- ✓ Sehr guter Service und persönlicher Support
- ✓ Datenschutzkonformität von unabhängigen Experten bestätigt