

## CASE STUDY | OPTIMAL SYSTEMS

Wie der Softwarehersteller OPTIMAL SYSTEMS mit LeadLab und Marketing Automation sowohl Neukundenakquise als auch Upselling perfektioniert

### AUSGANGSLAGE

Als einer der erfolgreichsten, führenden ECM-Softwarehersteller hat OPTIMAL SYSTEMS zahlreiche Niederlassungen und Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Serbien und den USA, um seine Software kundennah zu vertreiben und zu betreuen.

OPTIMAL SYSTEMS wurde bereits 2012 auf WiredMinds aufmerksam. In einer Ausschreibung setzte sich LeadLab trotz des höheren Preises gegenüber dem Wettbewerb durch. Vor allem die Datenqualität, die Usability und die persönliche Beratung überzeugten.

### HERAUSFORDERUNG

 Steigerung des Kundenumsatzes

 Verkürzung des Sales-Cycles

Vertriebsmitarbeiter im DACH-Raum sollen qualifizierte Leads aus ihrem Gebiet erhalten. Dabei ist es dem Softwarehersteller wichtig, dass Potentiale schnell ersichtlich sind. Außerdem ist die Identifikation von Upsellingpotentialen bei Bestandskunden von großer Bedeutung.

Desweiteren soll der Leadfunnel vergrößert werden, um die daraus resultierenden Leads in den Marketing-Automation-Process einfließen zu lassen. Die Kommunikations- und Kampagnenerfolge bei den einzelnen Unternehmen sind besonders für das Marketing interessant.

### ERZIELTE ERFOLGE

87%

aller Leads haben ihren Ursprung in LeadLab

190

erkannte Firmen pro Woche

77

Upselling-Potentiale pro Woche

### DAS UNTERNEHMEN

OPTIMAL SYSTEMS GmbH

Kundensegment: B2B

Mitarbeiter (2020): 450+

Kunde seit: 2012

Im Gespräch: Sven Kaiser,  
Director Marketing

OPTIMAL SYSTEMS ist ein erfolgreicher Softwarehersteller mit dem Hauptsitz in Berlin. Ziel der Softwarelösungen ist, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten, Unternehmenswissen bereitzustellen und reibungslose Zusammenarbeit zu ermöglichen. OPTIMAL SYSTEMS bietet mit seiner Software enaio® Lösungen für umfassendes digitales Informationsmanagement.

## VORQUALIFIZIERUNG

### Leadqualifizierung für Marketing-Automation

Mit voreingestellten Filtern werden interessante Firmenbesucher identifiziert und entsprechend markiert. Telesales-Mitarbeiter kontaktieren vielversprechende Unternehmen und reichern die Lead-Datensätze mit weiteren Informationen wie E-Mail-Adressen an.

Bei diesen durch LeadLab identifizierten Leads wird dann der Marketing-Automation-Process angestoßen. Das geschieht z.B. mit passgenauen, personalisierten Mailings oder Einladungen zu Messen und Events.

Jeder weitere Websitebesuch, ausgelöst z.B. durch eine E-Mail-Kampagne, wird in LeadLab getrackt. So kann im Tool die Customer Journey auf der Website stets nachvollzogen und im Marketing-Automation-Process weiterentwickelt werden, bis die BANT-Kriterien (BANT = Budget, Authority, Need, Timeline) erfüllt sind.

### Scoringprofile priorisieren Hot Leads

Für jede vertriebsrelevante Aktivität, die ein Unternehmen auf der Website ausführt, werden Punkte – der sogenannte Score – vergeben. Je höher also der gesammelte Score, desto kaufbereiter ist der potentielle Kunde.

## AKQUISE QUALIFIZIERTER LEADS

In dem Report zur Vertriebsreife erscheinen nur jene Firmen, die einen bestimmten Score überschritten haben. Der Vertrieb kann dann auf einen Blick mittels des Scores und der Bewegungsdaten feststellen, wie wahrscheinlich ein Kaufabschluss ist und zielgerichtet akquirieren.

### LeadLab zeigt schnell Bedarfe der potentiellen Kunden auf

Anhand der Klickpfade eines Websitebesuchers lässt sich ablesen, für welche Produkte und Lösungen sich eine Firma interessiert hat. Auf diese Weise können Vertriebsmitarbeiter bedarfsorientiert auf den Kunden zugehen.

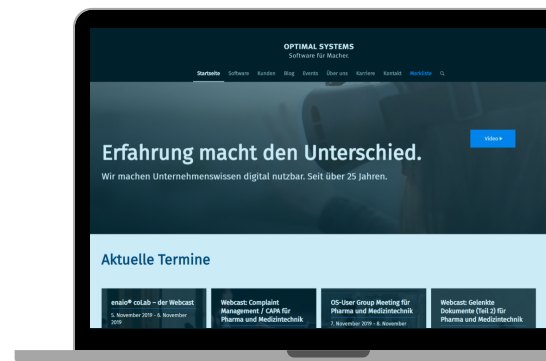
Neben neuen Leads werden pro Woche zusätzlich bei 77 bestehenden Kunden Upsellingpotentiale erkannt. Ein wichtiger Faktor für den Softwarehersteller.

5% der Firmenbesucher konvertieren direkt auf der Website. Mit Hilfe zusätzlicher LeadLab-Informationen kann ein Vertriebsmitarbeiter besser erkennen, ob der eine Besucher vielversprechender ist, als der andere, um zu entscheiden, zu welcher Verkaufschance er schneller Kontakt aufnehmen möchte.

"LeadLab schafft es, die Hilferufe der Interessenten hörbar zu machen. So können wir sofort reagieren und behilflich sein."



Sven Kaiser  
Director Marketing  
optimal-systems.de



## WARUM LEADLAB?

LeadLab grenzte sich von anderen Anbietern ab durch:

- ✓ Persönliche und qualifizierte Beratung und Betreuung
- ✓ Leadgenerierung: Sofortiger Nutzen für den Vertrieb
- ✓ Hohe Datenqualität der Firmendetails
- ✓ Intuitive Usability von LeadLab
- ✓ Serverstandort Deutschland