

Dixendris Approach Management System

Steigerung der Verkaufsproduktivität durch Lead-Generation



In gesättigten Märkten erfolgreicher verkaufen

Antwort auf neue Herausforderungen in Marketing & Vertrieb

Heute liegt die Herausforderung für Unternehmen in gesättigten Märkten in der Eroberung und Bindung von neuen Kunden. Diese werden durch die kontinuierliche und systematische Identifizierung, Abwicklung und Optimierung von Verkaufschancen gewonnen (Lead-Generation).

Das Dixendris Approach Management System (AMS) identifiziert systematisch solche Verkaufschancen, die von den strategischen Zielsetzungen des Unternehmens abgeleitet und in Form von Geschäftsfällen dokumentiert werden. Die Summe aller Geschäftsfälle stellt das gesamte Marketingwissen des Unternehmens dar und ermöglicht einen individuellen und kollisionsfreien Kundenkontaktplan, der Resultate von anderen Kontaktplänen mit einbezieht.

Mit dem AMS wird das Kundenpotenzial optimal ausgeschöpft und alle Cross- und Up-Selling Opportunitäten laufend und systematisch wahrgenommen: Die geeigneten Kunden werden mit der relevanten Botschaft zum optimalen Zeitpunkt über den gewünschten Kanal kontaktiert.

Die so entstandenen Leads werden auf die vorhandenen Verkaufskapazitäten alloziert und garantieren eine optimale Abwicklung im bestehenden CRM-Umfeld und innerhalb der vorhandenen Vertriebskanäle.

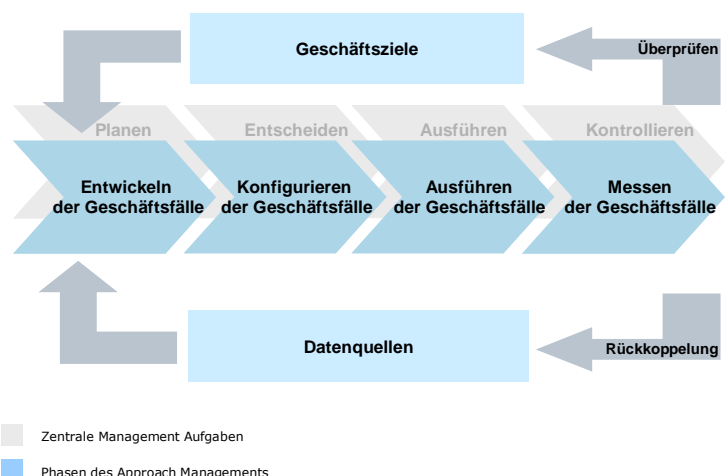
Das Dixendris Approach Management System (AMS) in Kürze

Das Dixendris Approach Management System (AMS) dient der kontinuierlichen Identifikation von Verkaufschancen (Lead Generation), die über beliebige Kundenkontaktkanäle abgewickelt werden.

Das System lässt Anpassungen und Erweiterungen leicht zu und optimiert sich durch den „Closed Feedback Loop“ automatisch.



Phasen des Approach Managements





Was Sie vom Dixendris Approach Management System erwarten können

Effektive Lead-Generation steigert Ihre Verkaufsproduktivität

Der Hauptnutzen des Dixendris Approach Management Systems besteht darin, dass systematisch alle Möglichkeiten, Verkaufschancen zu nutzen, dokumentiert, ständig verbessert und auf aktuelle Kundendaten angewendet werden.

Beispiel: Resultate einer bedeutenden Schweizer Retail-Bank:

- Abschlussquote ist sechsmal höher
- Neugeldzufluss beträgt das Vierfache
- Durchschnittlich angelegtes Vermögen hat sich um 20% erhöht
- Über 50% der Beratungen führen zu einem Produkte-Abschluss
- 20% Zuwachs verkaufter Anlagefondsanteile
- Vermittlung von Beratungsgesprächen dreimal erfolgreicher
- Vermeidung von Mehrfachansprachen erhöht die Kundenzufriedenheit und ermöglicht 12'000 zusätzliche Kundenkontakte pro Jahr
- 80 zusätzliche Beratungsgespräche pro Jahr und Kundenberater

Dixendris AMS passt in jede Systemlandschaft

Das Dixendris Approach Management System lässt sich leicht in alle bestehenden IT Umfelder integrieren und

- ist hoch skalierbar und zuverlässig
- verwendet keine proprietäre Technologie
- ist 100% Web-basiert
- ist komplett offen
- besitzt zentrale Regelverwaltung
- kann iterativ und individuell angepasst werden, ohne die Vorteile von Standard-Software zu verlieren
- ist komplett Multi-Language fähig
- läuft auf allen Standard-Betriebssystemen

Der Dixendris Vorteil.

Die Dixendris AG ist ein unabhängiges Software- und IT-Dienstleistungsunternehmen mit Sitz in Basel (Schweiz).

Wir realisieren erfolgreich Kundenprojekte im Umfeld von Marketing, Vertrieb und analytischem CRM.

Wir erstellen zuverlässige und skalierbare Produkte mit einer hohen Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit.

Dabei arbeiten wir mit einem Netz von etablierten Partnern zusammen, die auf Ihrem Gebiet führend sind: Comit AG, Metaversum AG.

Auszug aus der Kundenliste

- PostFinance
- Die Mobiliar

Dixendris AG
 Binningerstrasse 15
 CH - 4051 Basel
 Schweiz
 T: +41 61 272 25 15
 F: +41 61 272 25 16
 info@dixendris.com
 www.dixendris.com

AMS Architektur und Funktionsübersicht

