

Projektsteckbrief

Der frühe Vogel fängt den Kunden

Leaderfassung und Folgeprozesse smart digitalisiert mit mQuest®

Um Erfolge künftiger Messeauftritte nachhaltig zu maximieren, setzt Global Marketing Services der Siemens AG auf einen voll digitalisierten Leadprozess. Mit mQuest® werden alle relevanten Kunden- und Interessentendaten direkt und nach spezifischen Vorgaben erfasst und prio-

risiert weitergeleitet. Zeitgleich wird der Leadprozess im Backoffice angestoßen. Reaktionszeiten werden auf ein Minimum reduziert. Die Qualität wird massiv erhöht und die Kundenzufriedenheit nachhaltig gesteigert. Follow-Up-Aktivitäten werden automatisiert in die Wege geleitet.

Eingesetztes Produkt: mQuest® Lead

Mehrere 100 erfasste Leads pro Messe

Visitenkarten werden über integriertes OCR digitalisiert

Integrierte Kundendatenbank erleichtert den Abgleich erfasster Kontakte

Einsatz von Fotodokumentationen

Tagesaktueller Upload der Kundendaten per WLAN und Mobilfunk

Leistungen



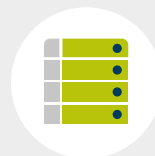
Integriertes OCR (Texterkennung)



Schulung durch clueteC



Support



Hosting



Technik muss auf Messen besonders zuverlässig, schnell und intuitiv bedienbar sein, wobei Datensicherheit oberste Priorität hat. mQuest® erfüllt unsere Anforderungen zu 100 % und garantiert einen effizienten, digitalisierten Leadprozess.

Christoph Pavel,
Senior Consultant bei der Global Marketing Services der Siemens AG

Weitere Informationen unter www.siemens.com



www.mQuest.de