

SIEBEL CRM ON DEMAND MARKETING



'S WERELDS MEEST
COMPLETE CRM ON
DEMAND-OPLOSSING

- Eenvoudig in gebruik
- Snel geïnstalleerd
- Krachtige analyses
- Ingebouwd contactcentrum
- Branchespecifieke oplossingen
- Met ingebouwde beste praktijkervaringen voor verkoop, marketing en services

Of u nu met een volledige bezetting van marketingprofessionals werkt of juist met een afgeslankt allround bedrijfsontwikkelteam, in beide gevallen biedt Siebel CRM On Demand Marketing u een slimme, eenvoudige en geïntegreerde oplossing voor het beheer van uw marketingcampagnes en -activiteiten. Met deze best-in-class, totale automatiseringsoplossing maakt u uw campagnes op een slimme manier effectiever dan ooit en zorgt u voor een optimaal leadbeheer.

AUTOMATISCHE LEADTOEIJZINWG

Siebel CRM On Demand wijst leads automatisch toe aan de juiste medewerker. Bij veranderingen kunnen leads in één simpele stap opnieuw worden toegewezen op basis van regio, productkennis of andere door u te bepalen criteria. Bij toewijzing van nieuwe leads ontvangt de eigenaar een automatische kennisgeving per e-mail, zodat snel de juiste actie wordt ondernomen.

BETERE LEADKWALITEIT

Het identificeren van gekwalificeerde leads is binnen het verkoopproces essentieel voor een optimale benutting van de kostbare tijd van uw verkoopteam. Siebel CRM On Demand biedt u daarom een eenvoudig hulpprogramma voor leadkwalificatie. Deze scripting tool voert de gebruiker door een aantal vragen om de lead een score toe te kennen en de dispositie te bepalen. Zo kan een bedrijf zijn beste bewezen leadkwalificatiemethoden direct in de Siebel CRM On Demand applicatie opnemen en met een minimum aan training een consistente, hoogwaardige leadkwalificatie bereiken.

Siebel CRM On Demand is een complete oplossing voor het hele leadtraject waarmee een organisatie elke fase van het leadbeheerproces kan volgen – van kwalificatie tot daadwerkelijke verkoop. Terwijl uw interne verkopers zich concentreren op het kwalificeren van leads, converteert de buitendienst de gekwalificeerde leads in potentiële omzet. Dankzij dit tweelaags beheer kan elke organisatie snel vaststellen wat de potentiële leads zijn, met als resultaat een hoger afsluitpercentage.

SNELLERE LEADCONVERSIE

Ongeacht de omvang en structuur van een organisatie kunnen verkopers met Siebel CRM On Demand potentiële leads snel converteren in verkoopkansen. De leads kunnen worden gekoppeld aan een onderneming, contactpersoon, campagne of iedere combinatie daarvan. Gegevens als leadbron, productbelangstelling en geschatte afsluitdatum zijn eenvoudig in te zien en bij te houden.

**BELANGRIJKSTE
KENMERKEN****LEADTOEWIJZING**

- Automatische leadtoewijzing
- Kennisgeving per e-mail voor nieuwe leads

LEADBEHEER

- Leadbewaking over het volledige traject
- Leadconversie in één stap
- Historische leadinformatie
- Leadkwalificatiescripts
- Tweelaags leadbeheer

CAMPAGNEBEHEER

- Uitgebreide planning en beheer van campagnes
- In real time volgen van budgettaire en andere gegevens
- Multidimensionaal segmenteren van contactgegevens

Wanneer een lead klaar is voor conversie, dan kan de verkoopmedewerker eenvoudig via een conversiepagina in Siebel CRM On Demand de gegevens van de lead direct invoeren in het profiel van de nieuwe verkoopkans.

MAXIMAAL EFFECTIEVE CAMPAGNES

Siebel CRM On Demand biedt organisaties een reeks hulpprogramma's waarmee zij eenvoudig en effectief campagnes en verwante activiteiten kunnen beheren. Met de segmentatie-wizard stelt de marketingmedewerker doelgroepgerichte lijsten van contactgegevens samen. Door contactpersonen te segmenteren aan de hand van multidimensionale criteria, wordt bereikt dat het juiste bericht op het juiste moment naar de juiste klant of prospect gaat. Dat betekent een groter rendement en een direct positief effect op uw bedrijfsactiviteiten. Gegevens als kosten per lead, kosten per afgesloten verkoop, omzetprognose, rendement en lead follow-up analyse worden gebruikt om de effectiviteit van uw campagnes te meten en uw toekomstige marketing te optimaliseren.

SAMENVATTEND

Siebel CRM On Demand helpt organisaties om meer leads te genereren, deze leads tot het moment van verkoop effectiever te beheren en de marketing te controleren op effectiviteit om het marketingbudget voortdurend te optimaliseren. Siebel CRM On Demand zorgt voor een gestroomlijnde planning en beter beheer van campagnes, hogere omzet en lagere marketingkosten voor een maximaal rendement op uw investeringen.

Bel 0800 0227715 of bezoek

<http://www.oracle.com/lang/nl/crmondemand/index.html> voor meer informatie over Siebel CRM On Demand en hoe deze oplossing uw marketingprogramma's effectiever en efficiënter kan maken.

Copyright 2004, 2006, Oracle. Alle rechten voorbehouden.

Dit document is uitsluitend bedoeld ter informatie en kan zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. De juistheid ervan wordt niet gegarandeerd noch is het onderworpen aan enige andere mondelinge of wettelijke garantie of voorwaarde, inclusief stilzwijgende garanties en voorwaarden betreffende de verkoopbaarheid of geschiktheid voor een bepaald doel. Oracle wijst iedere aansprakelijkheid in verband met dit document uitdrukkelijk af en gaat met dit document direct noch indirect enige contractuele verplichtingen aan. Het is niet toegestaan dit document zonder voorafgaande schriftelijke toestemming elektronisch, mechanisch of in enige andere vorm te reproduceren of over te dragen, voor welk doel dan ook.

Oracle, JD Edwards, PeopleSoft en Siebel zijn gedeponeerde handelsmerken van Oracle Corporation en/of gelieerde ondernemingen. Andere namen kunnen handelsmerken van de respectieve eigenaren zijn.