



## **Kostenlose Test-Zugänge für eine erfolgreiche Kunden-Gewinnung und -Bindung**

*MARKETING2win wird Deutschlands erster Zoho-CRM Partner-Reseller*

Die Firma Zoho Corporation aus Kalifornien, Anbieter leistungsfähiger und mit über 6 Millionen Usern weltweit wohl meistgenutzten online-Tools für Lead-Generierung und Kundenbetreuung belohnte Berands Engagement mit der Ernennung von MARKETING2win zum ersten Partner-Reseller für Zoho CRM in Deutschland.

"Wir sind stolz, schon nach einem halben Jahr von der Firma Zoho Corp. als erste Firma in Deutschland einen Partnervertrag bekommen zu haben", freut sich Klaus Berand. "Unser Konzept zur ganzheitlichen Vertriebsunterstützung unter Nutzung des Zoho CRM-Tools gab dabei sicher den entscheidenden Ausschlag."

Der Weg von der (Kalt-)Akquise bis zum regelmäßig kaufenden Kunden ist in der Regel zeitaufwendig, teuer und schwierig. Kontakte gäbe es genügend: Adressen abgewandelter Kunden, Interessenten aus ehemaligen Anfragen, Messekontakte, über die Homepage gewonnene Leads, etc.. Selten aber hat der potentielle Kunde zum Zeitpunkt der Akquise einen aktuellen Bedarf. Die Folgen: relativ unproduktive Vertriebsbemühungen, frustrierte Vertriebsmitarbeiter, Beendigung oder Einschränkung der (Kalt-)Akquise Bemühungen.

"Drei Dinge geben eine Erfolgsgarantie für Vertriebsfolge", ist Berands Überzeugung: "Systematisierte Prozesse, top-geschulte Mitarbeiter und ein leistungsstarkes, preiswertes Tool für eine stets aktuelle Transparenz des Erreichten und der nächsten Schritte."

Der Vertriebs-Support von MARKETING2win unterstützt mittelständische Firmen durch drei Komponenten:

- ? einem Konzept für eine erfolgreiche Lead-Generierung und Kundenentwicklung
- ? einem Training für Vertriebs-, Callcenter- und Pre-Sales-Mitarbeiter für erfolgreiche (Kalt-)Akquise, gekonnte Verkaufsgespräche und höhere Abschlussquoten
- ? einem cloudbasierten, leistungsfähigen und preiswerten CRM Tool zum Lead- & Kundenmanagement.

Die drei Komponenten werden bedarfsorientiert als Gesamtkonzept oder auch einzeln angeboten. MARKETING2win arbeitet erfolgsorientiert, d.h. die Kunden können jederzeit selbst entscheiden, wie lange und in welchem Umfang sie auf die angebotenen Dienstleistungen zurückgreifen möchten.

Über Zoho:

Zoho CRM ist das technologisch führende cloud-basierte CRM-System zur Automatisierung von Marketing- und Sales-Prozessen, das zudem viele Integrationen zulässt:

Integration von Microsoft-Outlook, Microsoft Office, PhoneBridge für Callcenter, eine CRM Mobile Edition für iPad, iPhone, Android und Blackberry, E-Mail-Integration sowie Social-CRM-Anbindungen an Facebook und LinkedIn.

Der flexible pay-as-you-go-Service lässt monatliche/jährliche upgrades und downgrades für die Anzahl der user, die genutzte Version und einzelne Applikationen zu. Auch Kündigungen sind jederzeit möglich.

Die Hauptziele der Nutzung von Zoho CRM sind die optimale Versorgung von Leads und Kunden mit maßgeschneiderten Informationen sowie das transparent machen der Vertriebsfolge und der Produktivität der Akquisetätigkeiten für alle Vertriebsmitarbeiter sowie für die Vertriebs- und Geschäftsleitung. "Nur wenn jedermann zu jederzeit die Erfolge der Anstrengungen nachvollziehen kann und weiß, was als Nächstes zu tun ist wird das Unternehmen langfristig profitieren" meint Berand.

Kostenlose Web-Präsentationen zu Zoho-CRM, kostenlose, voll funktionsfähige Test-Zugänge für bis zu 3 user und weitere Informationen erhalten Sie unter: [www.marketing2win.de/CRM](http://www.marketing2win.de/CRM) oder unter Tel. 08143-24 100 90.

### **Pressekontakt**

MARKETING2win

Herr Klaus Berand  
Leitenberg 8  
82266 Inning a. Ammersee

[marketing2win.de](http://marketing2win.de)  
[info@marketing2win.de](mailto:info@marketing2win.de)

### **Firmenkontakt**

MARKETING2win

Herr Klaus Berand  
Leitenberg 8  
82266 Inning a. Ammersee

[marketing2win.de](http://marketing2win.de)  
[info@marketing2win.de](mailto:info@marketing2win.de)

Pressekontakt:

MARKETING2win  
Klaus Berand  
Leitenberg 8  
82266 Inning a. Ammersee

Tel.: 08143 - 24 100 90

eMail: berand@marketing2win.de  
<http://www.marketing2win.de>

-----  
Über die Agentur MARKETING2win:

Ursprünglich als AvM - Agentur für vernetztes Marketing gegründet, bietet MARKETING2win seit 1995 unabhängige Marketing-Services, Beratung und Konzeptionen unter einem ganzheitlichen Marketingverständnis mit folgenden Schwerpunkten an:

Marketing: Optimierung und aktive Vernetzung aller externen und internen Kommunikationsmaßnahmen:  
Vernetztes Cross-Media Marketing, Dialog-Marketing, Klassisches Marketing

Vertriebs-Support: Optimale Vertriebs-Unterstützung:  
Leadgenerierung, Lead-Management, Lead-Nurturing

CRM: Konzeption, Installation, Customizing und Support von leistungsfähigen CRM-Systemen

Seminare, Workshops & Coaching: Optimal geschulte Mitarbeiter  
Training rund um Marketing & Vertrieb, Lead-Nurturing, CRM

Marktanalysen: Optimale Kenntnis des Marktes mit allen Chancen & Risiken:  
Machbarkeitsstudien, Markteintrittsstudien, Marktforschung

Sonstige Leistungen:  
Go-to-Market, Product-Launches, Interims-Management

MARKETING2win vernetzt und optimiert alle Erfolgsfaktoren durch einen ganzheitlichen Ansatz und stimmt sie inhaltlich und zeitlich aufeinander ab.

Anlage: Bild

