



Vertriebscontrolling - Mit Kennzahlen Krisen vermeiden

Probelix Blowball CRM warnt rechtzeitig

Blowball CRM 2013 (www.blowball-crm.de) hilft mittelständischen Unternehmen, ihre Stärken und Schwächen zu analysieren. Die Software der Probelix GmbH liefert stets aktuelle Kennzahlen zu Umsätzen, Marketing-Ergebnissen, sowie Ursachen verlorener Aufträge. "Unternehmen können dadurch einlenken, bevor sie eine Krise ansteuern", erklärt Geschäftsführer Carsten Stähler. Blowball CRM geht zudem weit über die Funktionen eines klassischen CRM-Systems hinaus. So ließen sich damit auch Marketing-Kampagnen durchführen und bei der täglichen Arbeit viel Zeit sparen, fügt Stähler hinzu.

Bemerk ein Unternehmen eingebrochene Umsätze, bleibt oft nur wenig Zeit zu reagieren. "Viele Krisen sind vermeidbar. Wer die Kennzahlen seines Unternehmens kennt, kann negativen Entwicklungen früher entgegenwirken" so Carsten Stähler. Blowball CRM stellt die Umsätze der letzten Monate dar und erstellt Prognosen auf Basis der offenen Verkaufschancen. Die Ursachen verlorener Verkaufschancen werden veranschaulicht. Entwicklungen des Marktes können so jederzeit abgelesen werden.

Marketing auch ohne externen Dienstleister

Blowball CRM ermöglicht es ab sofort Marketing-Kampagnen zu planen und durchzuführen. Mit Serienbriefen können Rundmails und Newsletter per Knopfdruck personalisiert und versendet werden. Mitarbeiter können die notwendigen Arbeitsschritte und Kosten einer Kampagne zentral erfassen. Die Erfolge der Marketing-Aktionen sind direkt ersichtlich.

Zeit sparen im sozialen Netzwerk

Mitarbeiter sparen mit Blowball CRM bei wiederkehrenden Aufgaben viel Zeit. Kundentermine können schneller vorbereitet werden, da Telefonate, Verkaufschancen und weitere Inhalte kundenbezogen zur Verfügung stehen. Blowball CRM stellt zudem ein firmeninternes soziales Netzwerk bereit, in dem sich Mitarbeiter unterschiedlicher Abteilungen austauschen können. Wichtige Daten zu Kontakten und Verkaufschancen werden somit unternehmensweit zugänglich. Leads, die durch Marketing-Aktionen generiert werden, stehen dem Vertrieb unmittelbar zur Verfügung und können direkt bearbeitet werden.

Pressekontakt

Probelix GmbH

Herr Carsten Stähler
Uhlmannstraße 11
58640 Iserlohn

blowball-crm.de
carsten.staehler@probelix.de

Firmenkontakt

Probelix GmbH

Herr Carsten Stähler
Uhlmannstraße 11
58640 Iserlohn

blowball-crm.de
carsten.staehler@probelix.de

Die Probelix GmbH ist Spezialist für Software zur Vertriebs- und Marketing-Steuerung. Ihre Lösungen unterstützen Unternehmen aus allen Branchen dabei, erfolgreiche Vertriebssysteme aufzubauen und umzusetzen. Die angebotenen Produkte verbessern die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing und helfen beiden Abteilungen, bessere Ergebnisse zu erzielen.

Anlage: Bild

