

Inhaltsverzeichnis

- [1 Lead-Management mit Service Champion und RIB BI+](#)
 - [1.1 Überblick über Lead-Management](#)
 - [1.2 Schritte zur effektiven Nutzung von Service Champion für das Lead-Management](#)
 - [1.2.1 1. Erfassung von Leads](#)
 - [1.2.2 2. Qualifizierung von Leads](#)
 - [1.2.3 3. Pflege der Leads](#)
 - [1.2.4 4. Analyse und Visualisierung mit RIB BI+](#)
 - [1.3 Fazit](#)

Lead-Management mit Service Champion und RIB BI+

Willkommen im Lead-Management-Prozess mit unserem Ticketing-System Service Champion und unserer Business Intelligence-Software RIB BI+. Diese Anleitung hilft Ihnen, Leads effektiv zu verwalten und wertvolle Einblicke aus Ihren Daten zu gewinnen.

Überblick über Lead-Management

Lead-Management ist der Prozess der Identifizierung, Verfolgung und Pflege von potenziellen Kunden (Leads) durch verschiedene Phasen des Verkaufszyklus. Mit Service Champion können Sie jeden Lead als Ticket erfassen und verwalten, während RIB BI+ Ihnen hilft, die gesammelten Daten zu visualisieren und zu analysieren.

Schritte zur effektiven Nutzung von Service Champion für das Lead-Management

1. Erfassung von Leads

- **Ticket erstellen:** Erstellen Sie ein neues Ticket in Service Champion für jeden neuen Lead. Nutzen Sie die benutzerdefinierten Felder, um relevante Informationen zu erfassen, wie z.B. Name, Kontaktdaten, Quelle des Leads und Interessensgebiete.
- **E-Mail-Kommunikation:** Alle E-Mail-Kommunikationen mit dem Lead sollten in das Ticket integriert werden. Stellen Sie sicher, dass Sie die E-Mail-Verlauf-Funktion von Service Champion nutzen, um eine vollständige Historie der Interaktionen zu behalten.

2. Qualifizierung von Leads

- **Bewertung der Leads:** Verwenden Sie die benutzerdefinierten Felder, um Leads zu bewerten. Fügen Sie Felder hinzu, um den Status des Leads (z.B. „neu“, „qualifiziert“, „nicht interessiert“) zu kennzeichnen.
- **Notizen und Follow-ups:** Dokumentieren Sie alle relevanten Gespräche und Notizen im Ticket. Planen Sie Follow-up-Aktionen und setzen Sie Erinnerungen, um sicherzustellen, dass kein Lead vergessen wird.

3. Pflege der Leads

- **Regelmäßige Updates:** Halten Sie die Ticketinformationen aktuell. Aktualisieren Sie den Status und fügen Sie neue Informationen hinzu, sobald Sie mehr über den Lead erfahren.
- **Automatisierung:** Nutzen Sie die Automatisierungsfunktionen von Servie Champion, um Routineaufgaben zu minimieren. Richten Sie automatisierte E-Mail-Erinnerungen und Follow-ups ein, um die Kommunikation mit Ihren Leads aufrechtzuerhalten.

4. Analyse und Visualisierung mit RIB BI+

- **Datenintegration:** Die gesammelten Daten aus Servie Champion sind bereits in RIB BI+ integriert, sodass Sie sofort mit der Analyse beginnen können.
- **Dashboards erstellen:** Wir unterstützen Sie dabei, maßgeschneiderte Dashboards und Übersichten in RIB BI+ zu erstellen, die Ihnen helfen, Ihre Lead-Daten effektiv zu visualisieren. Nutzen Sie die verschiedenen Diagramm- und Berichtsfunktionen, um Trends zu erkennen und den Erfolg Ihrer Lead-Management-Strategien zu messen.
- **Berichterstattung:** Erstellen Sie regelmäßige Berichte, um die Leistung Ihrer Lead-Management-Aktivitäten zu überwachen. Analysieren Sie Conversion-Raten, Antwortzeiten und andere wichtige KPIs, um Ihre Strategie kontinuierlich zu verbessern.

Fazit

Die Kombination von Servie Champion für das Ticketing und CRM sowie RIB BI+ für die Business Intelligence ermöglicht Ihnen ein effektives Lead-Management. Durch die systematische Erfassung, Pflege und Analyse Ihrer Leads können Sie Ihre Verkaufsprozesse optimieren und letztendlich den Umsatz steigern. Nutzen Sie diese Anleitung als Referenz, um das Beste aus unseren Tools herauszuholen.

Bei Fragen oder weiteren Informationen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung!