

Case Study: Vertriebsprozess

Datennutzung und Automatisierung im Lead Management

Ausgangslage:

Bei der Akquise von Neukunden kommt es auf die richtige Auswahl und Sortierung potentieller Kunden an (Lead Management). Das starke Wachstum der Organisation sowie zeitintensive und größtenteils manuelle – also fehleranfällige – Arbeitsschritte machten eine Überarbeitung dieses Prozesses notwendig. Dabei stellten die aufwendige Datensammlung, die Auswertung mehrerer Kriterien, die Sortierung und die Visualisierung erhebliche Zeitaufwände dar.

Ziele:

- Verbesserung der Effizienz und Skalierbarkeit des Prozesses
- Erhöhung der Transparenz und Qualität



Organisation:

Chancenwerk e.V.

Sektor:

Lernförderung an Schulen

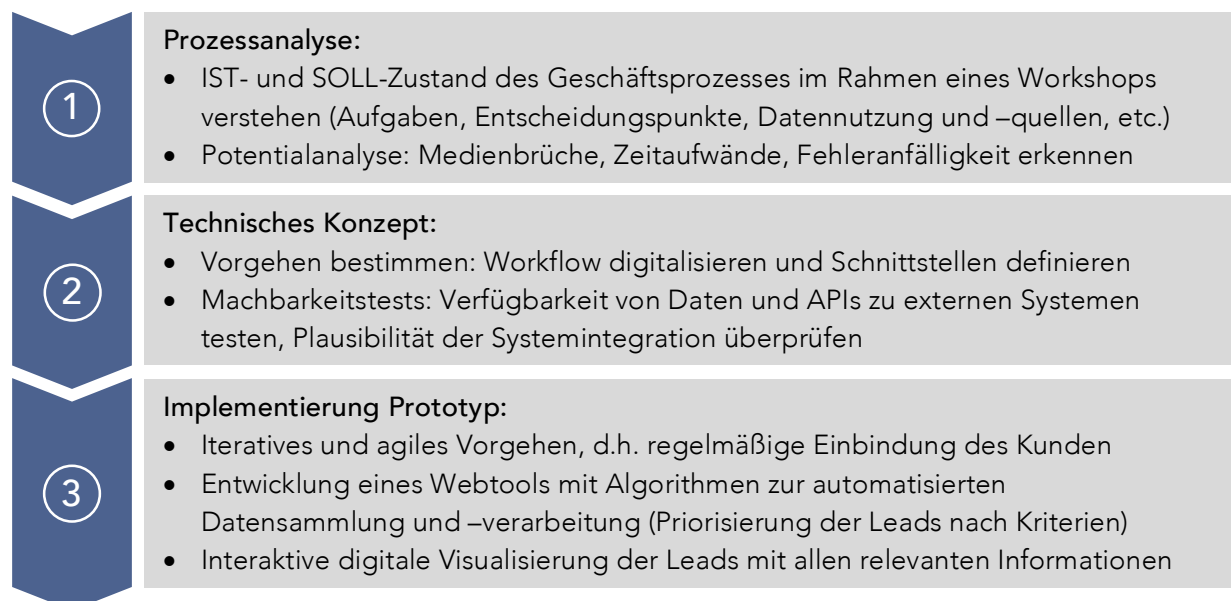
Aktivität:

Deutschlandweit

Betroffener Geschäftsprozess:

Priorisierung von Leads

Lösungsweg:



„Wenn uns Fördergelder erreichen, müssen wir oft schnell handeln, um die Mittel optimal einzusetzen. Das Tool erleichtert uns die Auswahl passender Kooperationspartner und –schulen in der aktuellen Wachstumsphase enorm.“

Philip Kösters
Leitung Standortentwicklung



Das Webtool automatisiert die Auswahl und Sortierung potentieller Kunden.

Ergebnis:

- Vollständige Digitalisierung des Planungsprozesses inklusive Visualisierungen
- Automatische Datenerfassung und Sortierung (Priorisierung) der Leads
- Zeiteinsparung von über 80% und Fehlerreduktion bei der Datensammlung
- Schnelle Aktualisierung bei Änderungen (z.B. neue Leads in Planregion)
- Mehr Zeit für persönliche Gespräche mit Kunden, dadurch höhere Konversion

Über Dr. Jenke Consulting:

Mit 10 Jahren Erfahrungen in der Industrie und Forschung unterstützt Dr.-Ing. Robert Jenke Unternehmen bei der erfolgreichen Nutzung von Daten im Umfeld der Industrie 4.0 und Künstlichen Intelligenz. Dabei erhalten Kunden Zugang zu umfassendem Wissen im Bereich Prozessmanagement, Advanced Analytics und neuen Technologien wie Machine Learning und Data Mining. Die Leistungen reichen von der Potentialerfassung, dem Erstellen von Use-Cases und technischen Konzepten zur Automatisierung, über Datenanalysen, deskriptive Auswertungen und prädiktive Modellbildung bis hin zur Implementierung von Prototypen und dem Erstellen von Lastenheften.

Kontakt

Dr. Jenke Consulting

Dr.-Ing. Robert Jenke
Rupprechtstr. 3
80636 München

+49 (0)171 – 3500 870 📞
mail@jenke-consulting.de ✉️
www.jenke-consulting.de 🌐