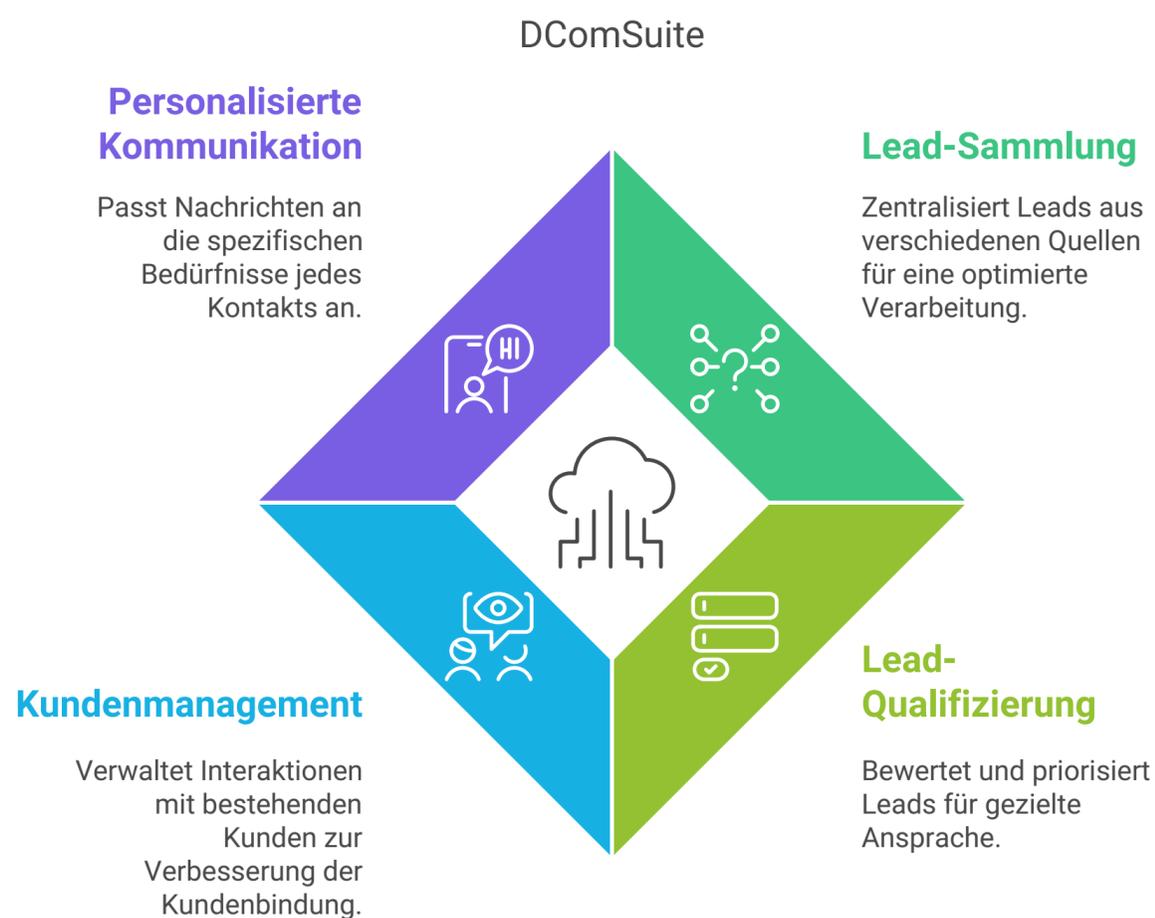


DComSuite – Die umfassende Lösung für zentrale Leadverarbeitung und Prozessautomatisierung

Die DComSuite ist eine Softwarelösung, die speziell für **Unternehmen und Bildungseinrichtungen** entwickelt wurde, um **Marketing- und Vertriebsprozesse sowie die Betreuung von Interessenten und Bestandskunden** zu automatisieren. Die Software ermöglicht es, Leads und Bestandskunden – also potenzielle sowie bestehende Kontakte – aus verschiedenen Quellen zentral zu sammeln, zu qualifizieren und gezielt weiterzuverarbeiten. Die DComSuite vereinfacht die Lead- und Kundenverwaltung, indem sie Daten strukturiert erfasst, segmentiert und die Kontakte je nach Verkaufs- oder Beratungsstand mit einer passenden, personalisierten Ansprache versieht.



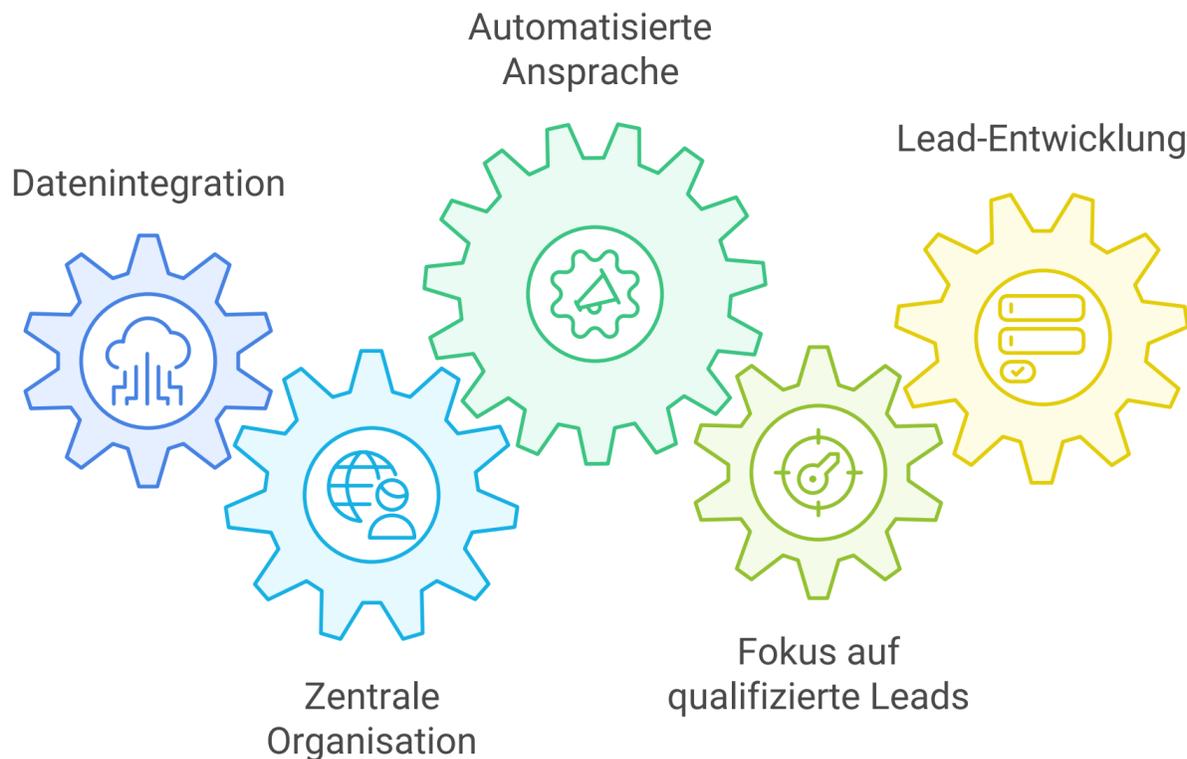
Die **On-Premises-Installation** der DComSuite bietet höchste Datensicherheit, da die Software direkt auf den Servern des Unternehmens oder der Bildungseinrichtung betrieben wird, was die volle Kontrolle über alle Daten gewährleistet.

Ein wesentlicher Vorteil der DComSuite ist ihre **modulare Struktur**: Unternehmen und Bildungseinrichtungen können die Suite flexibel erweitern und gezielt an die Anforderungen ihrer Branche anpassen. Zudem lassen sich alle Automatisierungen individuell gestalten, sodass sie die Besonderheiten des jeweiligen Unternehmens oder der Einrichtung optimal unterstützen.

Vorteile und Funktionen der DComSuite

Die DComSuite deckt alle Schritte der Lead- und Kundenverarbeitung ab. Sie integriert Daten aus verschiedenen Quellen, organisiert sie zentral und automatisiert die Ansprache. Dies erlaubt es Unternehmen und Bildungseinrichtungen, sich gezielt auf qualifizierte Leads und Kunden zu konzentrieren und diese weiterzuentwickeln.

Effizientes Lead-Management erreichen



Die zwei Versionen: Essential und Professional

Die DComSuite ist in zwei Versionen erhältlich, die auf die spezifischen Anforderungen verschiedener Organisationsgrößen und -bedarfe abgestimmt sind:

- **DComSuite Essential:** Diese Version ist ideal für **kleinere Unternehmen und Bildungseinrichtungen**, die eine einfache Verwaltung ihrer Interessentendaten und eine effiziente Automatisierung ihrer Prozesse suchen. Die Essential-Version bietet eine zentrale Plattform zur strukturierten Sammlung und Qualifizierung aller Leads und Bestandskunden und automatisiert Routineaufgaben wie das Versenden von E-Mails und die Nachverfolgung von Kontakten. Die integrierte Kontaktverwaltung ermöglicht detaillierte Einblicke und eine vollständige Protokollierung jeder automatisierten Aktivität.
- **DComSuite Professional:** Diese Version ist für Unternehmen und Einrichtungen konzipiert, die **detaillierte Kontrolle und Flexibilität** bei der Verwaltung und Automatisierung ihrer Kampagnen benötigen. Die Professional-Version bietet eine erweiterte Interessentenverwaltung mit zusätzlichen Statusanzeigen und einer detaillierten Segmentierung, die den Fortschritt und Reifegrad eines Leads oder Kunden im Verkaufs- oder Beratungsprozess darstellen. Die Professional-Version ermöglicht zudem die Steuerung von Kampagnen per Mausklick und bietet zusätzliche Funktionen zur strategischen Auswertung und Anpassung von Marketingmaßnahmen. Alle Funktionen der Essential-Version sind ebenfalls enthalten.



Schritt-für-Schritt-Ablauf der Lead- und Kundenverarbeitung

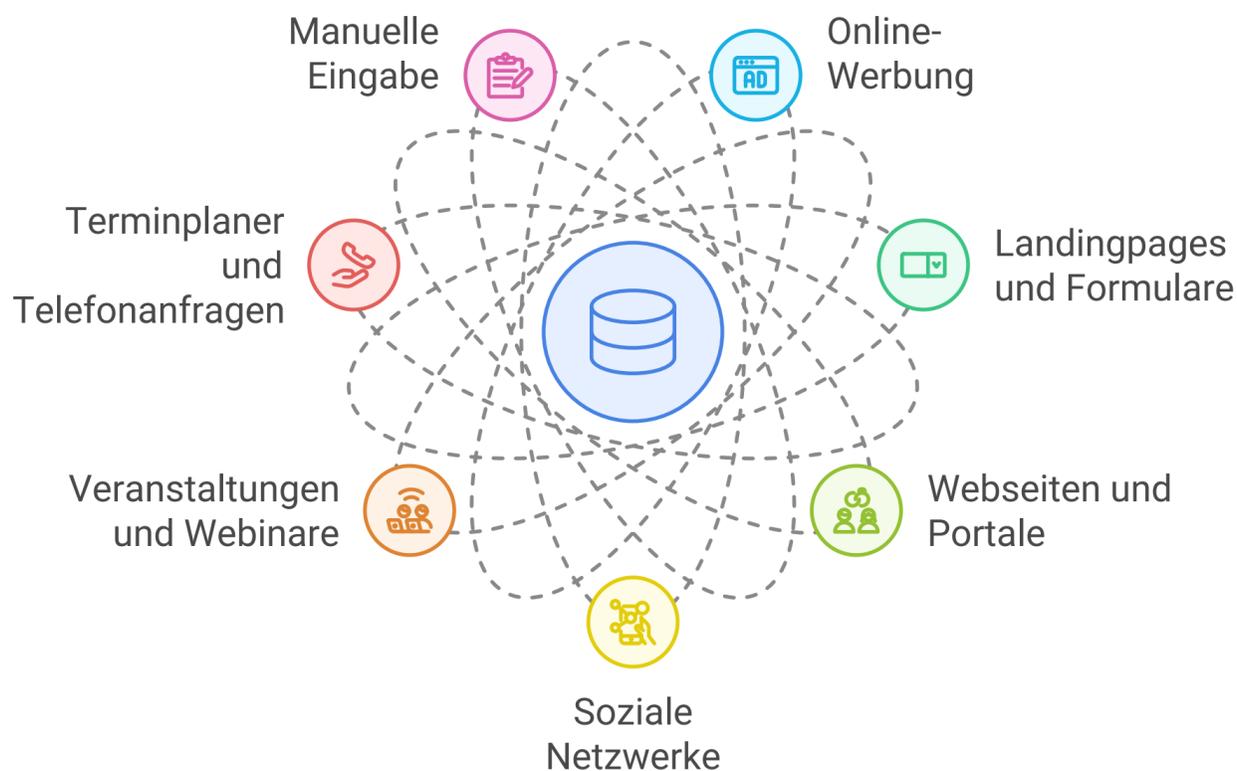
Die DComSuite führt Leads und Bestandskunden durch einen klar strukturierten Workflow, der aus fünf Schritten besteht. Diese unterstützen Unternehmen und Bildungseinrichtungen dabei, Kontakte von der Datenerfassung bis zur gezielten Ansprache effektiv zu bearbeiten.

1. Sammeln der Daten aus verschiedenen Medien

Die DComSuite sammelt Leads und Kundeninformationen aus einer Vielzahl an Kanälen, um alle relevanten Daten zentral zu erfassen. Zu den unterstützten Quellen gehören:

- **Online-Werbung:** Kampagnendaten aus Google Ads, Meta Ads, Bing Ads.
- **Landingpages und Call-to-Action-Formulare:** Informationen von Webseiten oder speziellen Aktionsseiten.
- **Webseite, Webshop, Portale:** Aktivitäten und Interaktionen auf der Unternehmenswebseite oder in digitalen Portalen.
- **Soziale Netzwerke:** Kontakte, die über LinkedIn, Xing und andere Netzwerke gewonnen werden.
- **Veranstaltungen und Webinare:** Kontakte von Messen, Vorträgen, Webinaren und anderen Events.
- **Terminplaner und Telefonanfragen:** Kontakte, die durch Terminbuchungen oder Telefonanfragen zustande kommen.
- **Manuelle Eingabe:** Individuell eingegebene Kontakte aus persönlichen Gesprächen oder Empfehlungen.

Übersicht der Lead-Datenquellen

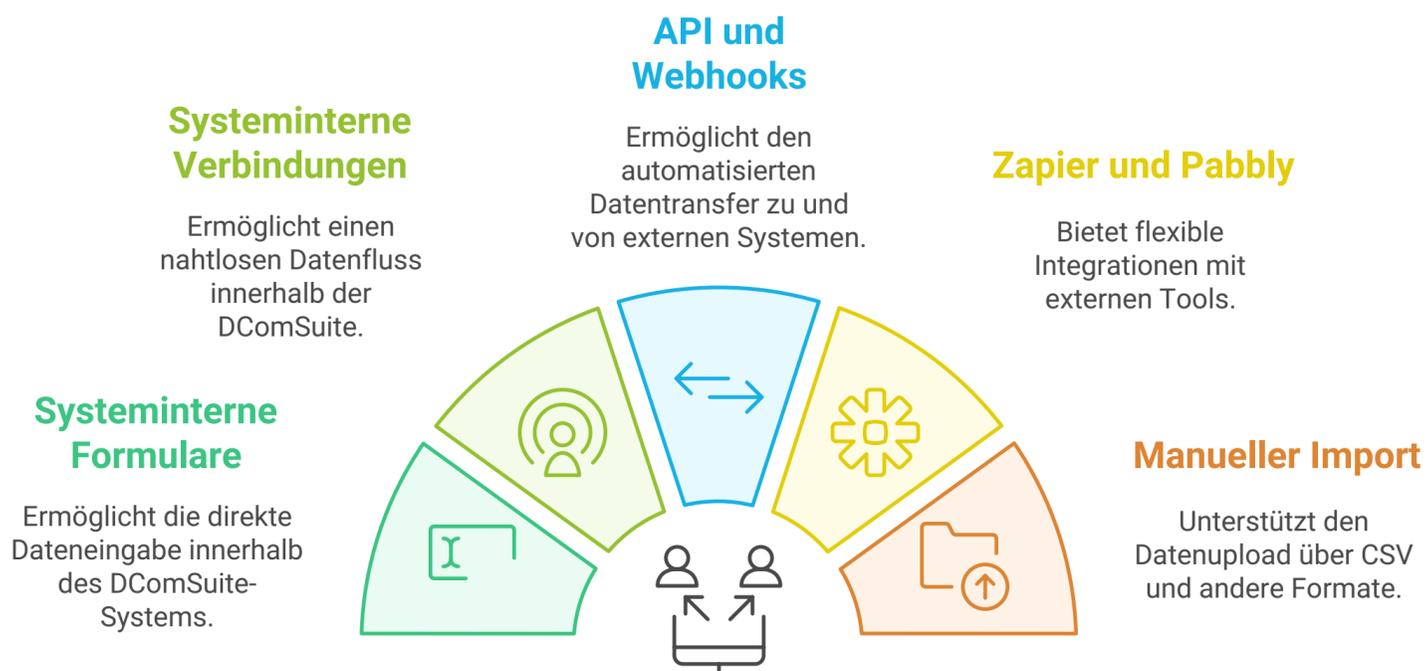


2. Datenübernahme in die DComSuite

Die Integration der Daten in die DComSuite erfolgt über verschiedene Methoden, um den unterschiedlichen Anforderungen gerecht zu werden:

- **Systeminterne Formulare:** Daten lassen sich direkt über in der DComSuite erstellte Formulare erfassen.
- **Systeminterne Verbindungen:** Ein nahtloser, interner Datenfluss innerhalb der DComSuite.
- **API und Webhooks:** Direkte Verbindungen zu externen Systemen für automatisierten Datentransfer.
- **Integrationen mit Zapier und Pabbly Connect:** Flexibler Anschluss an externe Tools für zusätzliche Datenquellen.
- **Manueller Import:** Datenupload über CSV-Dateien und andere Formate zur Integration externer Leads.

DComSuite Datenintegration

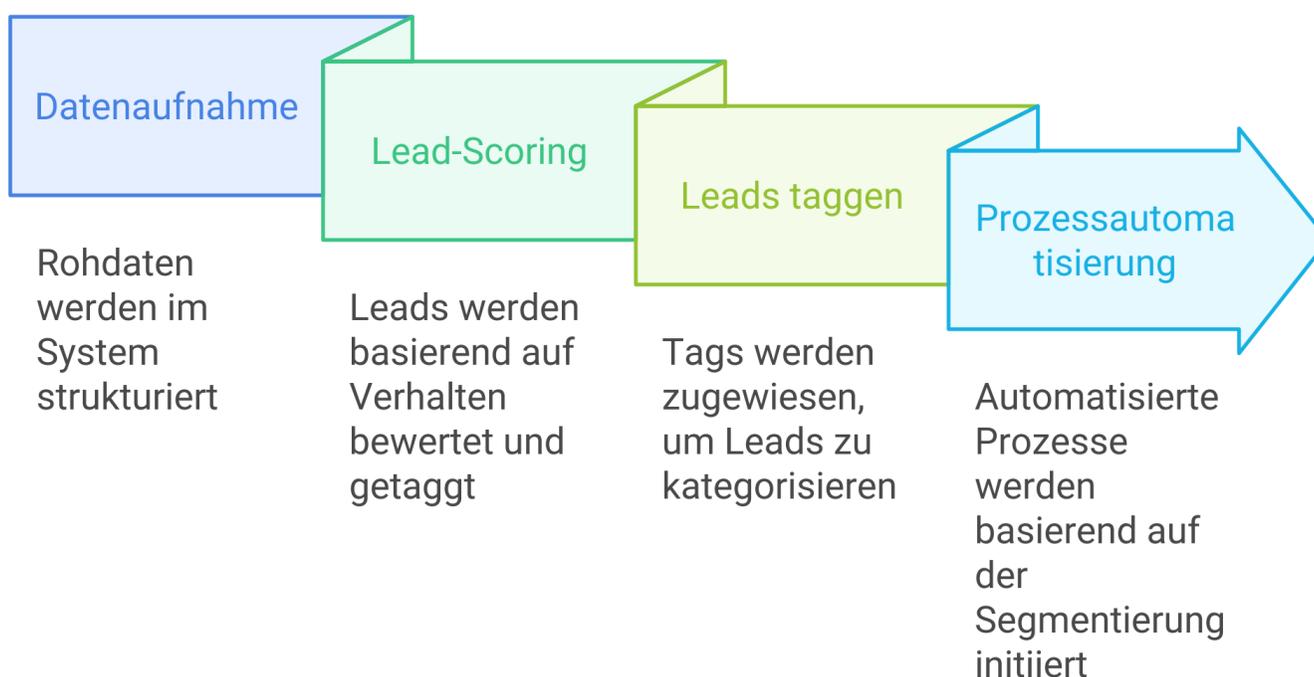


3. Verarbeitung: Segmentierung, Qualifizierung und Automatisierung

Nach der Übernahme werden die Rohdaten im System weiterverarbeitet und für gezielte Marketing- und Vertriebsmaßnahmen vorbereitet:

- **Aufnahme der Rohdaten:** Die erfassten Daten werden in die DComSuite aufgenommen und strukturiert.
- **Lead-Scoring und Tag-Eigenschaften:** Die DComSuite verwendet ein **integriertes Scoringssystem auf Punktbasis** und die Vergabe von **Tags als Merkmale**, um Leads und Kunden nach ihrem Verhalten und Interesse zu kategorisieren. Jeder Lead erhält Merkmale in Form von Tags, die eine schnelle Übersicht über den Status und das Interesse bieten. Zusätzlich vergibt das Scoringssystem Punkte basierend auf Interaktionen wie E-Mail-Öffnungen und Webseitenbesuchen, die anzeigen, wie viel Potenzial ein Lead für eine erfolgreiche Konversion hat. Dadurch lassen sich „heiße“ Leads oder qualifizierte Kunden priorisieren und gezielt weiterverarbeiten.
- **Automatisierung von Prozessen:** Basierend auf Merkmalen und der Lead-Segmentierung können automatisierte Prozesse gestartet werden, wie E-Mail-Kampagnen, SMS-Benachrichtigungen oder die Weiterleitung an Vertriebsteams.

Lead-Verarbeitung und Automatisierung in DComSuite

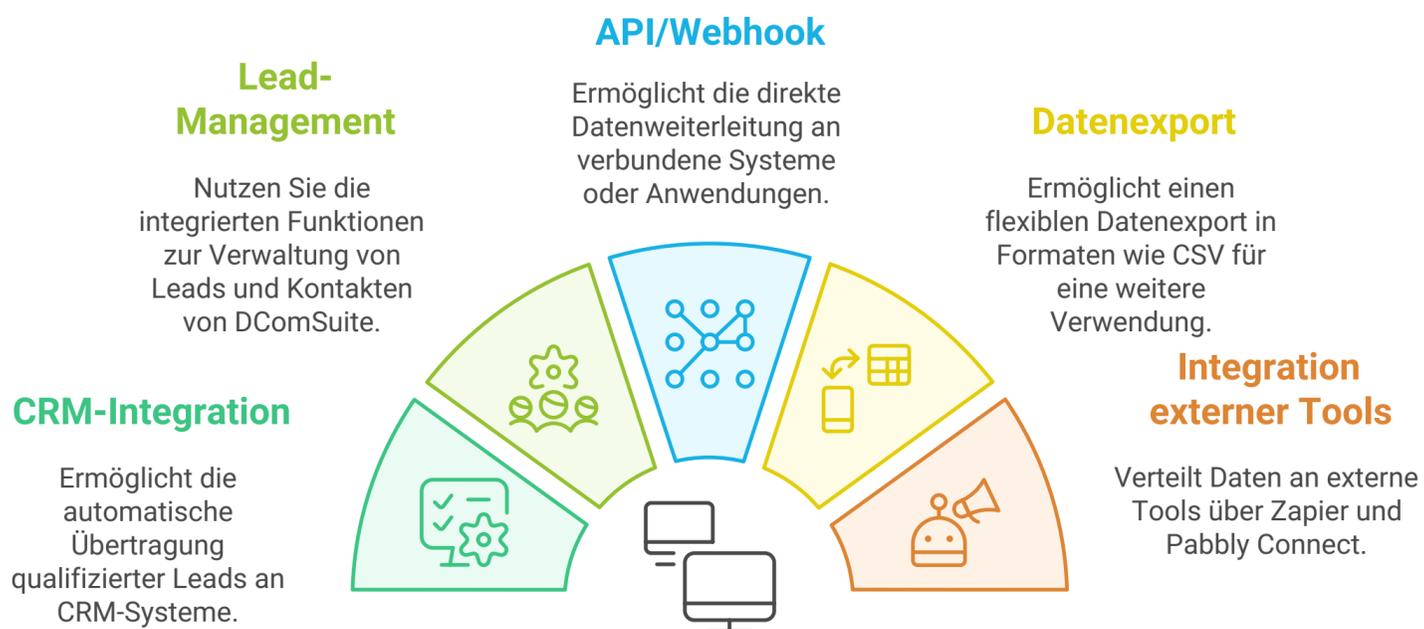


4. Weiterverarbeitung der segmentierten Daten

Je nach Segmentierung und Qualifizierung werden die Leads und Kunden zur weiteren Bearbeitung an unterschiedliche Systeme und Plattformen übergeben:

- **Kunden-CRM-Systeme:** Automatische Übertragung qualifizierter Leads und Kunden an bestehende CRM-Systeme.
- **DComSuite-Interessentenverwaltung:** Nutzung der integrierten Interessenten- und Kontaktverwaltung der Essential- oder Professional-Version.
- **API und Webhook:** Direkte Weiterleitung an verbundene Systeme oder Anwendungen.
- **Export als Tabelle:** Datenexport in Formaten wie CSV für eine flexible Weiterverwendung.
- **Integrationen mit Zapier und Pabbly Connect:** Verteilung an externe Tools und Plattformen.

DComSuite Lead-Verarbeitung

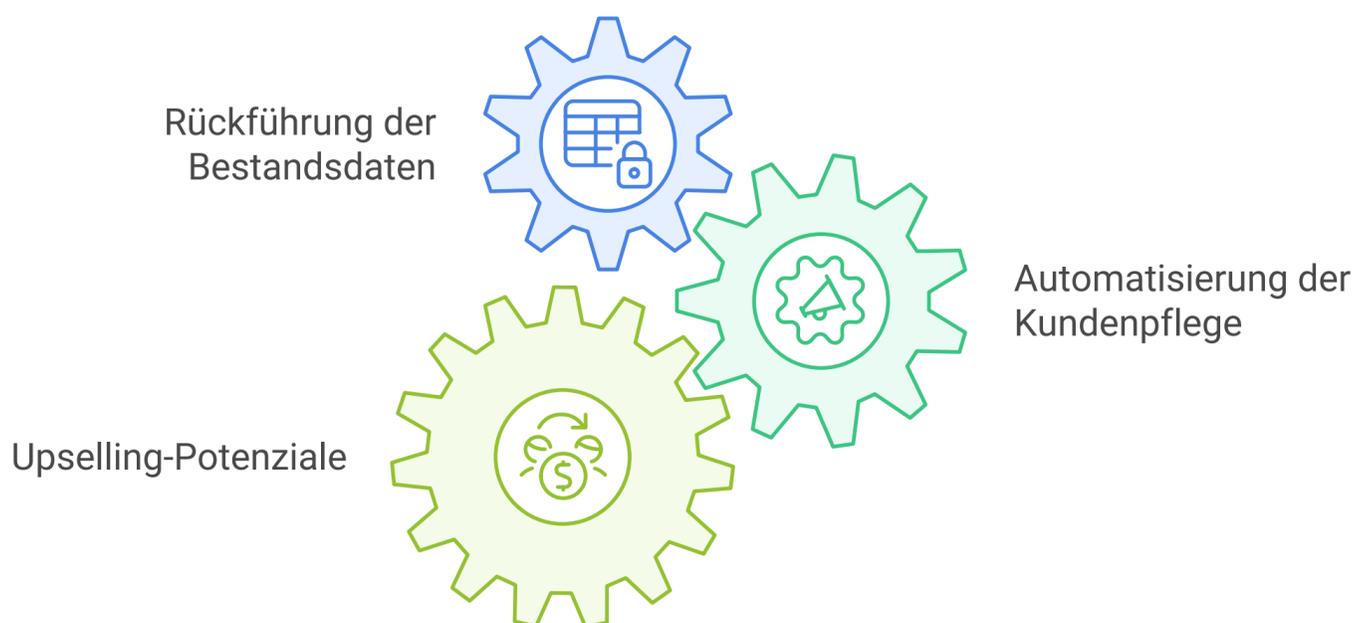


5. Weiterqualifizierung und Pflege von Bestandsdaten

Die DComSuite unterstützt Unternehmen und Bildungseinrichtungen auch bei der langfristigen Pflege und Qualifizierung bestehender Kontakte und Kunden:

- **Rückführung der Bestandsdaten in den Prozess:** Bereits vorhandene Daten können erneut Punkt 3 zugeführt werden, um diese kontinuierlich weiter zu qualifizieren.
- **Bestandskundenpflege:** Möglichkeit zur automatisierten Kundenbetreuung und -pflege durch personalisierte Ansprache.
- **Upselling-Potenziale nutzen:** Bestandsdaten lassen sich für gezielte Upsell-Kampagnen und die Identifikation neuer Verkaufschancen einsetzen.

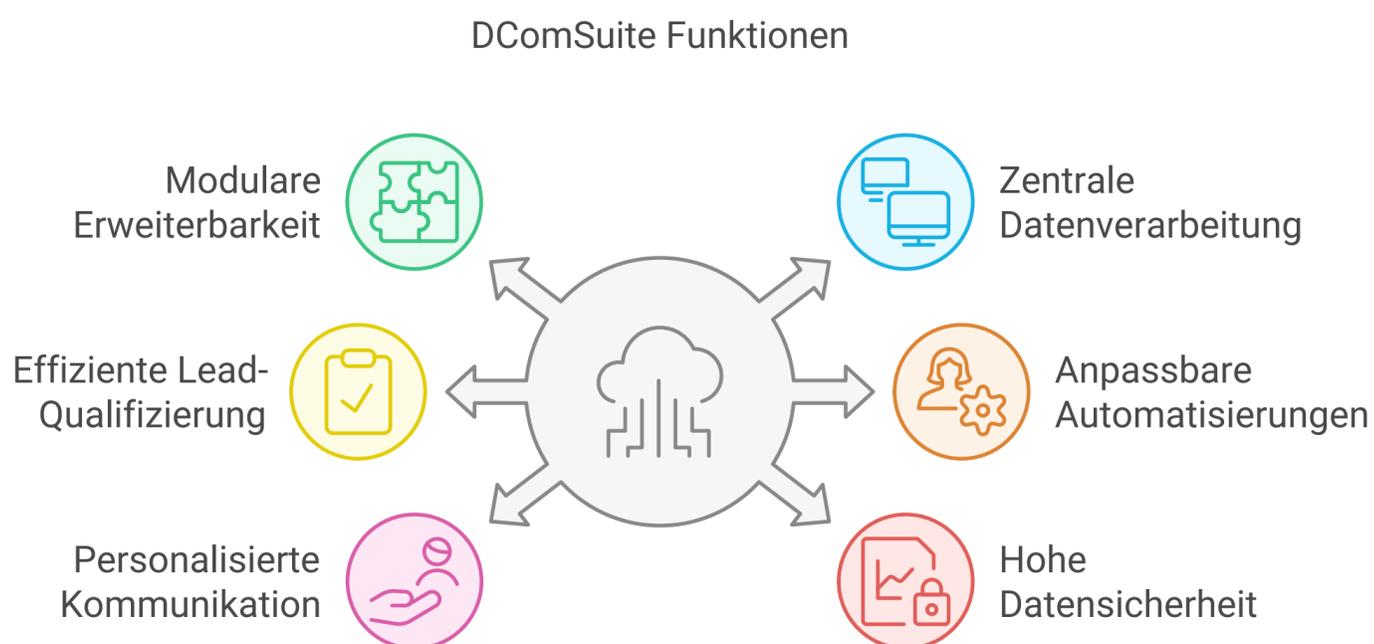
Verbesserung der Kundenbindung



Zusammenfassung: Die Vorteile der DComSuite

Die DComSuite bietet Unternehmen und Bildungseinrichtungen eine umfassende Lösung zur zentralen Lead- und Kundenverarbeitung und zur Automatisierung ihrer Prozesse in Marketing und Vertrieb. Die Integration von Daten aus verschiedenen Quellen, die systematische Segmentierung und die Automatisierung der Ansprache bieten eine Reihe von Vorteilen:

1. **Modular erweiterbar:** Die DComSuite ist modular aufgebaut und lässt sich flexibel erweitern, sodass Unternehmen und Bildungseinrichtungen genau die Funktionen hinzufügen können, die für ihre spezifischen Anforderungen notwendig sind.
2. **Zentrale Datenerfassung und -verarbeitung:** Alle Leads und Kunden aus verschiedenen Quellen werden an einem Ort gesammelt und strukturiert verarbeitet. Dies schafft eine vollständige Übersicht und ermöglicht eine gezielte Weiterverarbeitung.
3. **Effiziente Lead- und Kundenqualifizierung:** Durch das integrierte Scoringssystem auf Punktbasis und die Tag-Eigenschaften werden vielversprechende Kontakte priorisiert und gezielt angesprochen.
4. **Individuell anpassbare Automatisierungen:** Die Automatisierungen in der DComSuite können individuell auf die spezifischen Anforderungen jedes Unternehmens oder jeder Bildungseinrichtung zugeschnitten werden, um Prozesse optimal zu unterstützen.
5. **Personalisierte Kunden- und Interessentenansprache:** Die Automatisierung und Segmentierung ermöglichen eine maßgeschneiderte Ansprache, die die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Konversion und langfristigen Bindung erhöht.
6. **Hohe Datensicherheit und volle Kontrolle:** Da die DComSuite auf den eigenen Servern des Unternehmens oder der Bildungseinrichtung installiert wird, bleiben alle Daten intern und unterliegen höchsten Sicherheitsstandards.



Die DComSuite ist somit eine ideale Lösung für Unternehmen und das Bildungswesen, die ihre Leads gezielt verarbeiten und ihre Marketing- und Vertriebsprozesse automatisieren möchten. Die Suite stellt eine flexible Plattform für eine effektive Kunden- und Interessentenansprache bereit und unterstützt eine systematische, zeitsparende Arbeitsweise, die zur Effizienzsteigerung und besseren Bindung beiträgt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme per **E-Mail**, **Telefon** oder über unsere **Webseite**. Wünschen Sie ein persönliches Gespräch, dann nutzen Sie unseren **Terminplaner**.

Wir freuen uns auf Ihr Interesse und unser Gespräch.

DCom Systems KG
Stiller Weg 11
22607 Hamburg

Telefon: +49 40 2383295-0

E-Mail: mail@dcom-systems.de

Web: <https://dcom.systems>