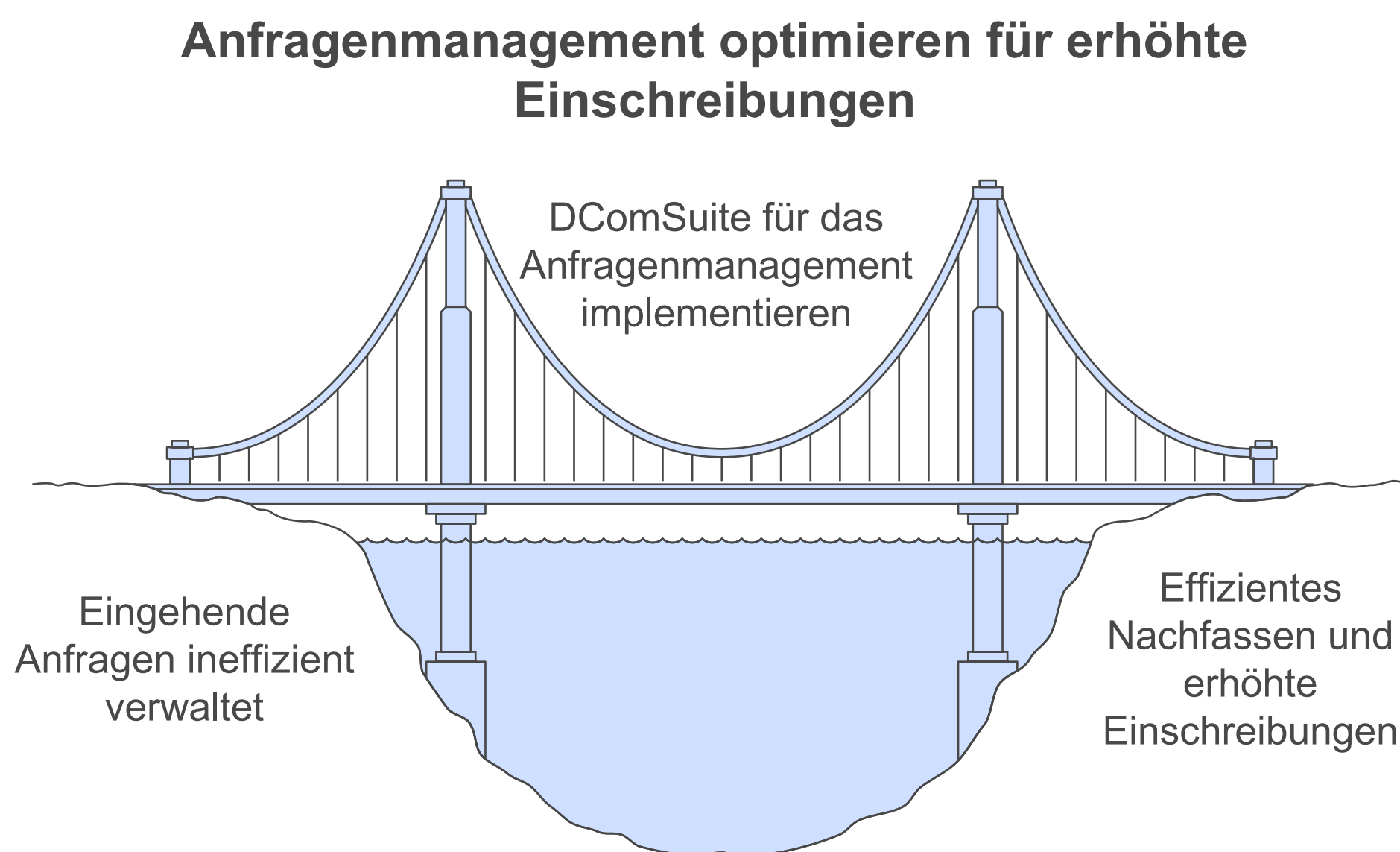


# Fallbeispiel: Schülergewinnung und Strukturoptimierung durch die DComSuite

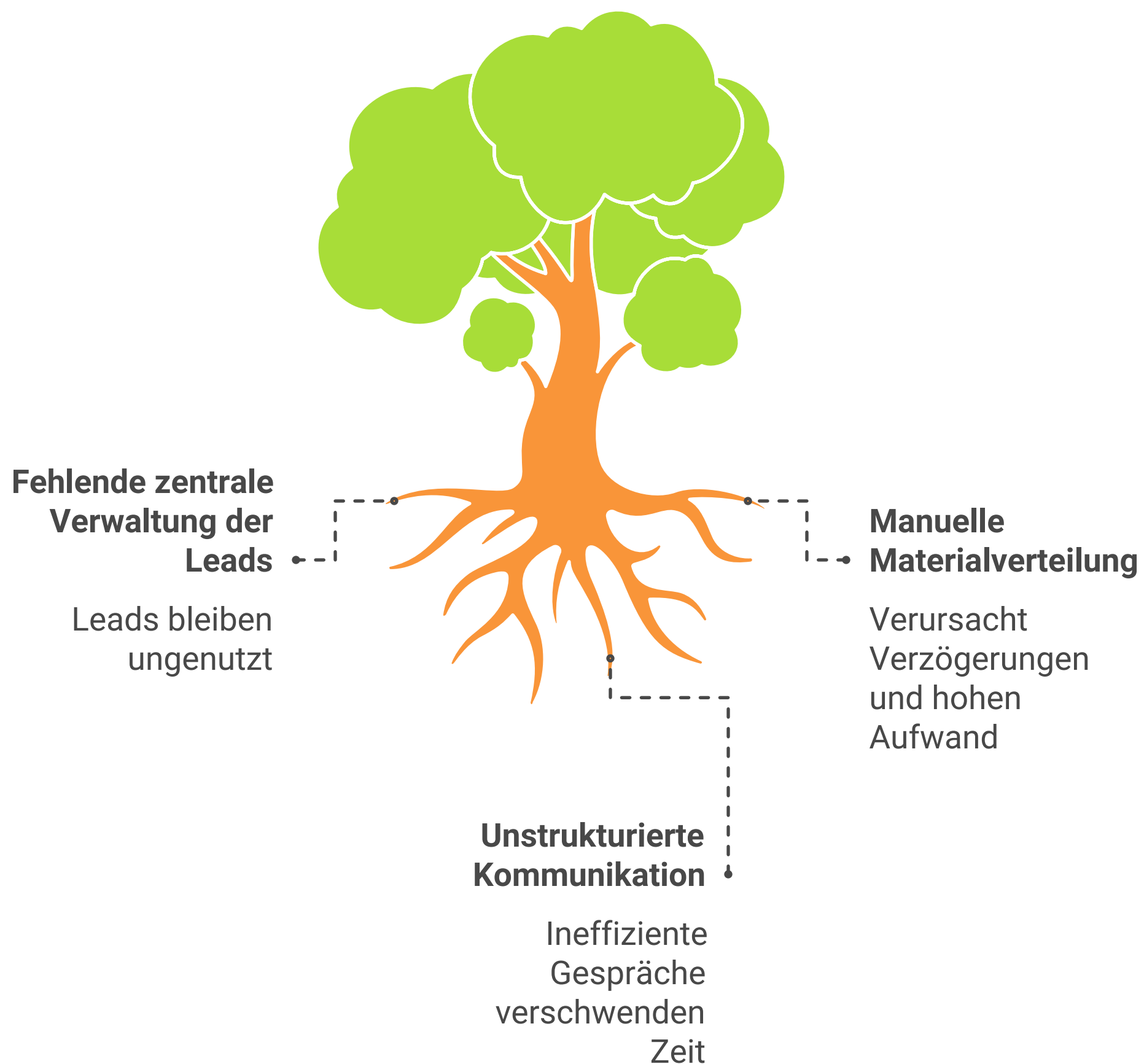
Eine ländlich gelegene Privatschule mit eingeschränktem Einzugsgebiet steht vor einer Herausforderung: Über erfolgreich geschaltete Meta-Anzeigen erhalten sie eine steigende Zahl an Anfragen interessierter Eltern. Doch ohne ein zentrales System zur Verwaltung der Anfragen gerät das Sekretariat an seine Grenzen. Da der Schulalltag zahlreiche Aufgaben mit sich bringt, wird der Kontakt zu Interessenten nicht immer konsequent nachverfolgt und die Dokumentation bleibt oft unvollständig. Besonders das Nachfassen und die Klärung offener Fragen wird durch die fehlende Struktur erschwert.



## Herausforderungen im ursprünglichen Vertriebsprozess

- 1. Keine zentrale Verwaltung der Leads:** Die Interessenten-Daten werden bisher in Excel-Listen geführt, die nur schwer zu überblicken sind. Kontaktaufnahmen und Nachfassaktionen werden sporadisch dokumentiert, was dazu führt, dass viele Kontakte ~~unverfolgbar~~ **Zeitintensiver Versand von Infomaterial:** Das Infomaterial wird ausschließlich manuell versendet, was in Spitzenzeiten viel Aufwand erfordert und häufig Verzögerungen mit sich bringt.
- 3. Unstrukturierte Kommunikation:** Da wiederkehrende Fragen nicht zentral beantwortet werden, starten die Sekretärin und die Schulleitung jedes Gespräch wieder bei den Grundlagen. Das kostet Zeit und führt oft dazu, dass Gespräche nicht effizient verlaufen.

## Ineffizientes Lead-Management und Kommunikation



### Verbesserungen durch die Einführung der DComSuite

Mit der Einführung der **DComSuite Professional** und ihren erweiterten Funktionen konnte die Privatschule alle entscheidenden Prozesse in der Interessentenpflege klar strukturieren und automatisieren. Folgende Verbesserungen wurden erzielt:

#### 1. Automatisierte Erfassung und strukturierte Lead-Ansprache

Die Meta-Anzeigen sind direkt mit der DComSuite verbunden, sodass alle neuen Interessenten-Daten automatisch ins System übertragen werden. Über eine automatische Kennenlernkampagne werden Eltern in einem mehrstufigen Prozess mit Informationen zur Schule und zum pädagogischen Konzept versorgt.

**Vorteil:** Durch die Automatisierung entfällt die manuelle Eingabe, und die Interessenten erhalten frühzeitig die wichtigsten Informationen zur Schule, noch bevor ein persönlicher Kontakt erfolgt.

#### 2. Übersichtliche Statusanzeige und sofort sichtbare Handlungsaufforderungen

Die DComSuite Professional zeigt im CRM zu jedem Lead den aktuellen Status sowie alle wichtigen nächsten Schritte an. Sobald Rückrufbitten, Anfragen nach Infomaterial per Post oder Anmeldungen zu Infoveranstaltungen eintreffen, werden diese im System hervorgehoben. Damit ist sofort klar, welche Maßnahmen erforderlich sind, ohne dass einzelne Anfragen übersehen werden.

**Vorteil:** Das Sekretariat und die Schulleitung können auf diese Weise schneller reagieren. Durch die klare Struktur ist zudem der Überblick zu jeder Zeit gewährleistet, und alle Anfragen werden konsequent nachverfolgt.

#### 3. Automatisierte Kampagnen zur Klärung häufiger Fragen

Die DComSuite Professional ermöglicht es, häufig gestellte Fragen in der Kampagne gezielt zu beantworten. Die Interessenten erhalten Informationen zu Aufnahmekriterien, Schulkonzept und Gebühren in einem übersichtlichen Ablauf, was die meisten Fragen im Vorfeld klärt.

**Vorteil:** Eltern sind beim persönlichen Kontakt mit der Schulleitung oder der Sekretärin bereits umfassend informiert, sodass die Gespräche zielgerichteter und produktiver verlaufen. Das Engagement der Schule wird in der Kampagne direkt spürbar, und die Eltern fühlen sich gut betreut.

#### 4. Effizientere Verwaltung und Entlastung des Sekretariats

Mit der DComSuite Professional kann das Sekretariat auch manuell eingehende Anfragen einfach erfassen und direkt einer Kampagne zuordnen. Infomaterial wird per Knopfdruck verschickt, und Anfragen wie Schulbesuche oder Infoabend-Anmeldungen sind immer direkt im System sichtbar.

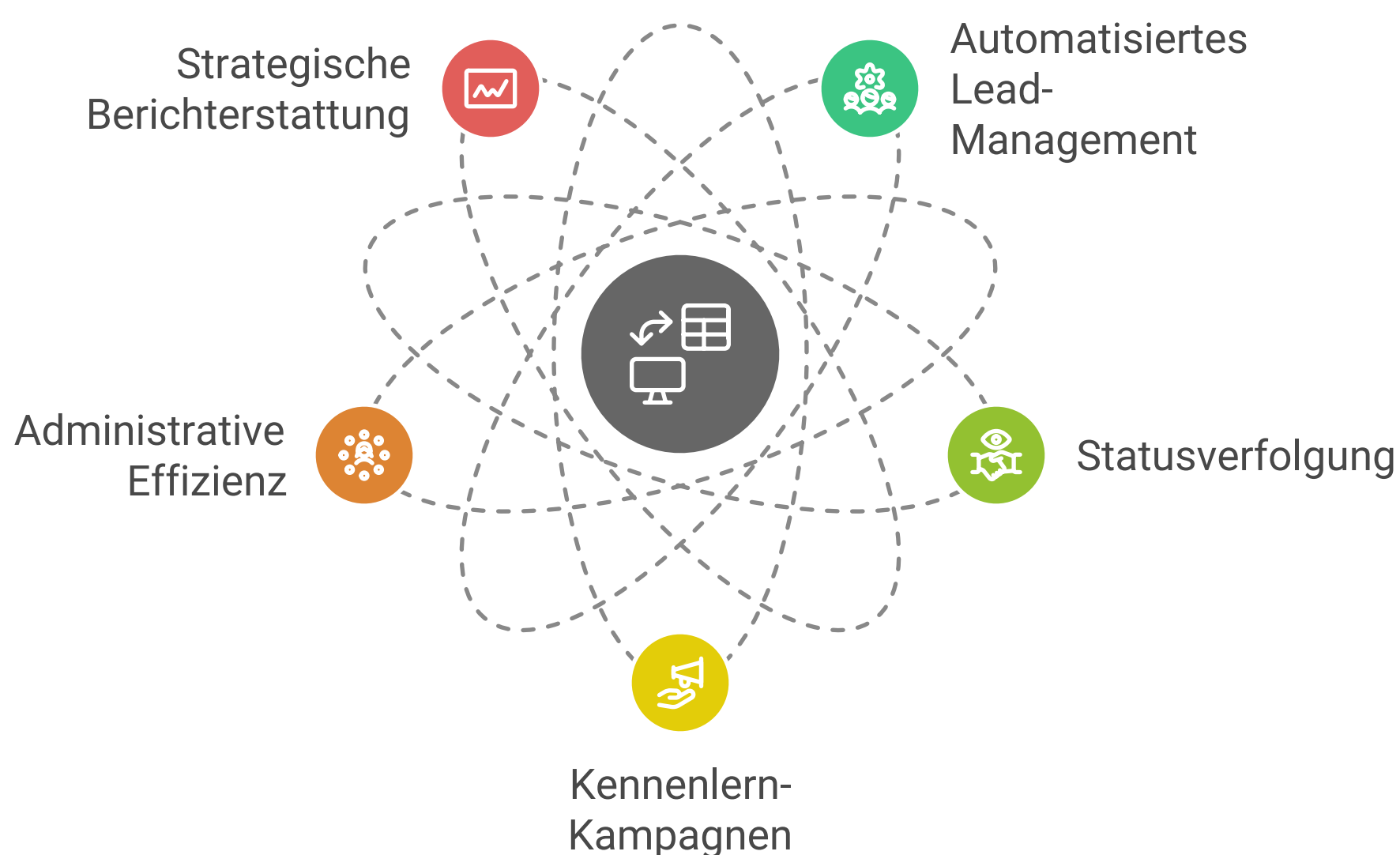
**Vorteil:** Die klare Struktur und Automatisierung entlasten das Sekretariat erheblich. Da Handlungsaufforderungen sofort sichtbar sind, lassen sich Anfragen gezielt bearbeiten und keine Informationen gehen verloren.

#### 5. Berichte und Skalierungsmöglichkeiten für die Schulleitung

Die Berichte der DComSuite Professional geben der Schulleitung einen detaillierten Überblick über die Anzahl und Qualität der Anfragen sowie über die Wirksamkeit der laufenden Kampagnen. Die Führungsebene kann so die Schüलगewinnung gezielt steuern und neue Maßnahmen einführen, etwa die Integration von Google Ads zur Ansprache weiterer Zielgruppen in der Region.

**Vorteil:** Die Schulleitung kann die Leadgenerierung jetzt fundiert und strategisch ausbauen. Die Berichte ermöglichen datenbasierte Entscheidungen und schaffen die Grundlage für gezielte Marketingmaßnahmen.

### Verbesserung der Schulabläufe mit DComSuite



#### Fazit: Mehr Effizienz und strategisches Wachstum durch die DComSuite Professional

Mit der Einführung der DComSuite Professional hat die Privatschule ihren gesamten Prozess der Interessentenpflege optimiert. Durch die zentrale Erfassung, automatisierte Kampagnen und übersichtliche Statusanzeigen werden alle Interessenten strukturiert betreut. Rückfragen und Handlungsaufforderungen werden sofort im System sichtbar, was die Bearbeitung enorm vereinfacht. Die Entlastung im Sekretariat und die gezielte Informationsversorgung der Eltern haben nicht nur die Qualität der Gespräche verbessert, sondern auch die Entscheidung für die Schule beschleunigt.

Dank der Effizienzsteigerung erwägt die Schulleitung nun, das Bildungsangebot um ein Internat zu erweitern. Während viele Schulen intensiv um Schüler werben müssen, ist diese Privatschule jetzt in der Lage, ihre Kapazitäten langfristig zu planen und eventuell weiter auszubauen. Mithilfe der DComSuite Professional kann die Schule selbstständig weitere Kampagnen aufbauen und sich strategisch in der Region als hochwertige Bildungsstätte positionieren.

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](tel:+494023832950)

E-Mail: [mail@dcom-systems.de](mailto:mail@dcom-systems.de)

Web: <https://dcom.systems>