

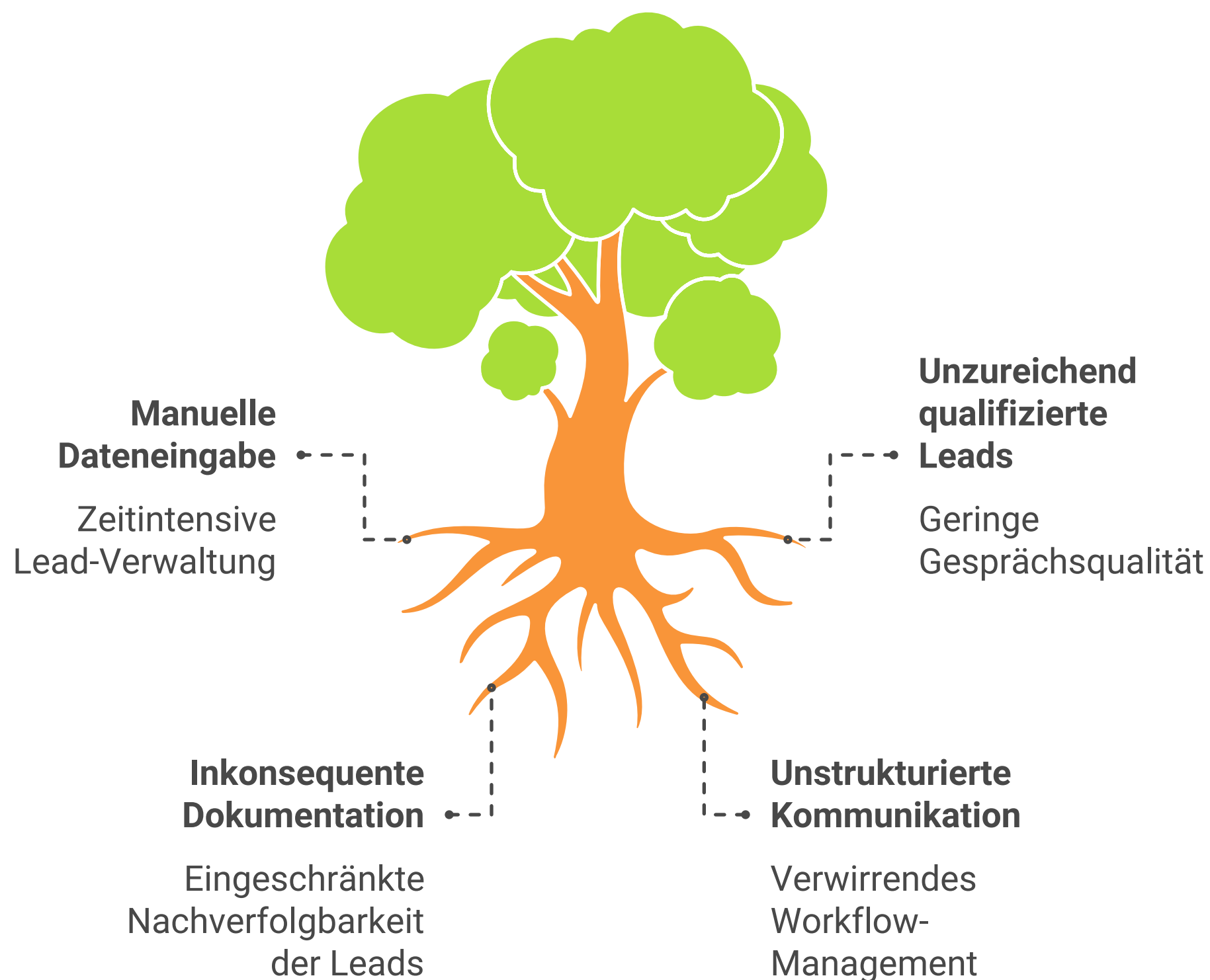
Fallbeispiel: Vertrieboptimierung durch die DComSuite im Baugewerbe

Ein mittelständisches Unternehmen aus der Bau- und Hausbaubranche stand vor der Herausforderung, die Effizienz im Vertrieb zu steigern. Das Vertriebsteam besteht aus einer Sekretärin und elf Außendienstmitarbeitern, die täglich neue Leads von **drei Lead-Portalen, Facebook-Werbung, Webinaren und Messen** erhalten. Bislang wurden die Kontakte in Excel-Listen gesammelt und jeden Tag manuell in das CRM-System übertragen. Die Sekretärin war dafür verantwortlich, die Leads nach Postleitzahl oder Region den Vertriebsmitarbeitern zuzuordnen und dabei Informationen zu Besonderheiten manuell hinzuzufügen. Eine Vorqualifizierung der Kontakte erfolgte nicht, was die Verkäufer vor zusätzliche Herausforderungen stellte.

Probleme im ursprünglichen Vertriebsprozess

1. **Zeitintensive manuelle Dateneingabe:** Die Sekretärin musste täglich 3–5 Leads pro Kontakt manuell ins System einpflegen, was etwa 20–30 Minuten pro Kontakt beanspruchte.
2. **Unzureichend vorqualifizierte Leads:** Ohne Vorqualifizierung waren viele Leads nur mäßig interessiert, was die Gesprächsqualität und die Motivation der Vertriebsmitarbeiter beeinträchtigte.
3. **Inkonsequente Dokumentation:** Die Vertriebsmitarbeiter klagten über die manuelle Abarbeitung und pflegten ihre Ergebnisse daher selten im CRM ein, was die Nachverfolgbarkeit der Leads einschränkte.
4. **Unstrukturierte Kommunikation:** Rückfragen und spezielle Anforderungen wurden teilweise per E-Mail, teilweise über das CRM und teils mündlich kommuniziert, was den Arbeitsablauf unübersichtlich machte.

Ineffizienter Verkaufsprozess im Bauwesen



Verbesserungen durch die Einführung der DComSuite

Mit der DComSuite wurden sämtliche Vertriebsprozesse deutlich strukturiert und automatisiert, wodurch viele manuelle Schritte überflüssig wurden. Die wichtigsten Verbesserungen im Überblick:

1. Automatisierte Lead-Erfassung und Datenübertragung

Dank der DComSuite werden nun alle Lead-Daten automatisch aus den verschiedenen Portalen und Kampagnenquellen ins System integriert.

- **Portaldata** werden per API-Integration täglich automatisch eingespielt.
- **Facebook-Leads** fließen direkt ins System ein, ohne dass eine manuelle Erfassung nötig ist.
- **Webinare und Messe-Leads** werden über die DComSuite-Landingpages automatisch erfasst.

Vorteil: Die Sekretärin ist stark entlastet und kann sich wieder auf andere Aufgaben konzentrieren. Alle Vertriebsmitarbeiter erhalten die Leads jetzt vollständig zugeordnet und müssen sich nicht mehr durch lange Listen oder E-Mails arbeiten.

2. Automatische Lead-Zuweisung und Qualifizierung

Die DComSuite übernimmt nun die automatische Zuordnung der Leads zu den zuständigen Mitarbeitern anhand der hinterlegten Postleitzahl oder Länderzuordnung. Eine Kampagnenfunktion in der Suite ermöglicht es, dass Leads eine **Kennenlernkampagne** durchlaufen und Infomaterial bereits vor dem Erstkontakt zugesandt bekommen.

Vorteil: Die Vertriebsmitarbeiter sprechen nun direkt mit Leads, die das Unternehmen bereits kennen und echtes Interesse zeigen. Das steigert die Gesprächsqualität und spart viel Zeit. Die Vertriebsmitarbeiter können sich auf qualifizierte Kontakte konzentrieren.

3. Strukturierte Kommunikation und optimierte Bearbeitung

Rückrufwünsche, Kataloganforderungen oder Anfragen von Interessenten erscheinen direkt im CRM, wodurch das gesamte Team jederzeit Einsicht in den aktuellen Status hat. Informationsmaterial kann einfach auf Knopfdruck verschickt werden, und die Daten der Interessenten sind immer vollständig und aktuell.

Vorteil: Die Kommunikation im Team läuft effizienter, und jeder kann auf die gleiche, vollständige Information zugreifen. Die Bearbeitung und Nachverfolgung der Leads sind dadurch strukturiert und übersichtlich.

4. Erhöhte Kapazität und Produktivität

Durch die entfallene manuelle Datenerfassung ist das Unternehmen nun in der Lage, mehr Leads aus den bisherigen Kanälen zu verarbeiten. Das Vertriebsteam konnte um zwei neue Mitarbeiter aufgestockt werden, da die Vertriebsprozesse durch die Automatisierungen besser bewältigt werden können.

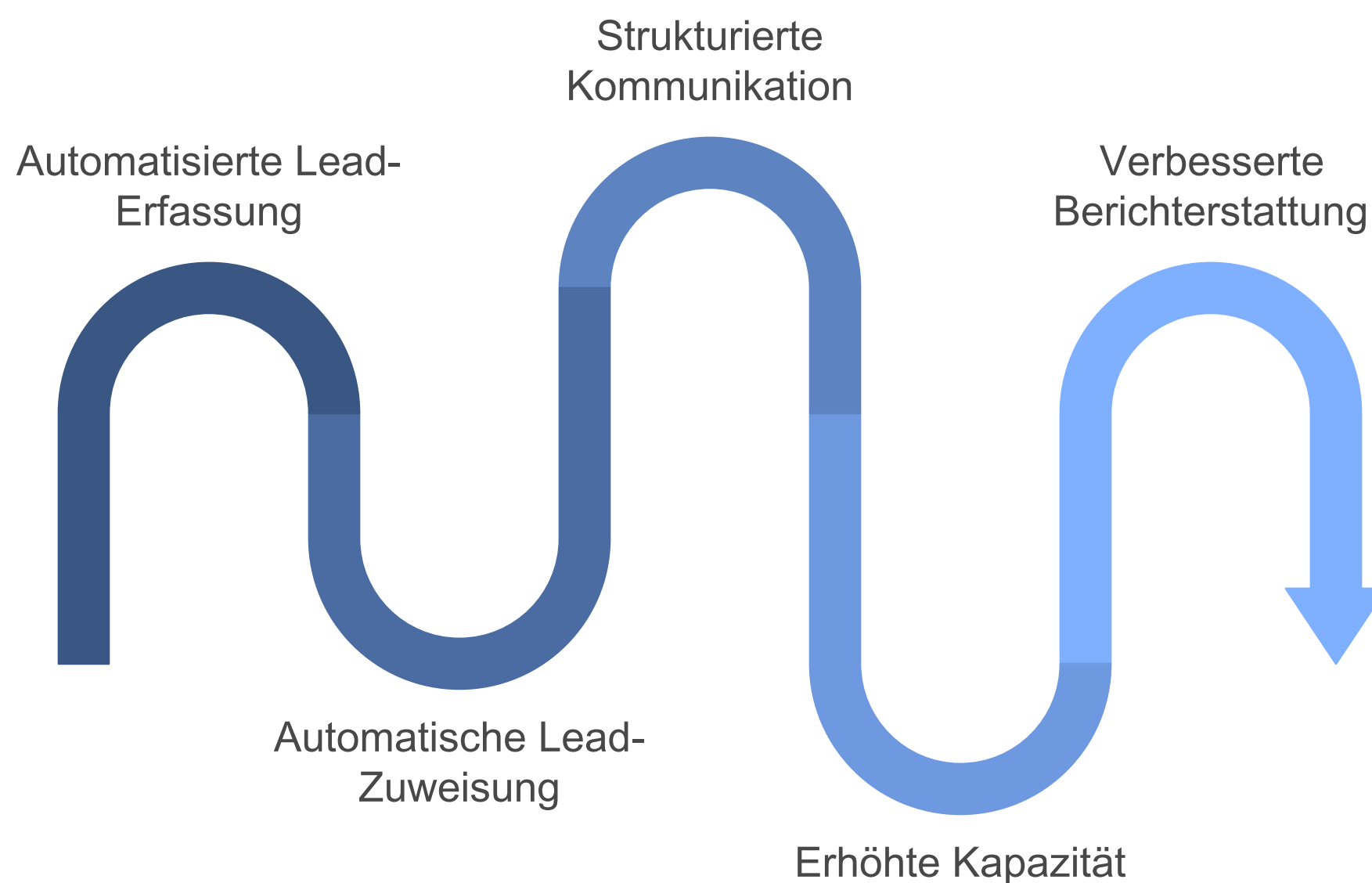
Vorteil: Das Vertriebsteam hat jetzt die Kapazitäten, um mehr Leads zu betreuen und dabei qualitativ hochwertige Gespräche zu führen, was letztlich die Verkaufszahlen verbessert.

5. Reporting und Transparenz für die Geschäftsführung

Die Geschäftsführung erhält über die Reporting-Funktionen der DComSuite umfassende Einblicke in die Verkaufsaktivitäten und die Qualität der Leads. Diese Transparenz ermöglicht eine gezielte Unterstützung des Vertriebsteams und eine datenbasierte Steuerung der Vertriebsstrategie.

Vorteil: Die Geschäftsführung kann gezielter Entscheidungen treffen und den Erfolg der Vertriebsmaßnahmen kontinuierlich überwachen und optimieren.

Vertrieb Prozessoptimierung mit DComSuite



Fazit

Durch die Einführung der DComSuite wurde der gesamte Vertriebsprozess erheblich effizienter und strukturierter gestaltet. Die Vertriebsmitarbeiter arbeiten mit besser vorqualifizierten Leads und können ihre Zeit gezielt für produktive Gespräche nutzen. Das CRM wird nun umfassender gepflegt, da es den Arbeitsalltag der Vertriebsmitarbeiter sinnvoll unterstützt. Die Verkaufszahlen sind gestiegen, und das Vertriebsteam arbeitet motiviert und zielgerichtet. Das Unternehmen hat durch die DComSuite nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern die Basis geschaffen, um den Vertrieb zukünftig weiter auszubauen und langfristig zu skalieren.

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

Web: <https://dcom.systems>