



Kundcase: VISMA Proceedo

VISMA Proceedo utvecklar och säljer on-demand lösningar inom elektronisk faktura- och inköphantering. Exempel på kunder är Nordea, Manpower, Kungsbacka Kommun & Lunds Universitet.

Vendemore erbjuder helhetslösningar för ökad försäljning. Vendemore arbetar med Lead Management och syftet med våra produkter är att hjälpa våra kunder att väcka och utveckla köpbehov samt att slussa köpmogna kunder till säljorganisationen.

Bransch:

Mjukvara /Elektronisk Fakturahantering

Produkt:

Lead Management Suite 3.0

01. Utmaning

VISMA Proceedo hade som mål att öka sin försäljning utan att öka sälj- eller marknadsföringsbudgeten. VISMA Proceedo hade identifierat två hinder för att nå detta mål. Dels är det svårt och dyrt att rekrytera fler säljare som kan bedriva, kvalificerad lösningsförsäljning på ledningsnivå. Dels tenderade

VISMA:s säljcykler att bli allt längre och allt mer kostsamma. VISMA Proceedo behövde alltså en lösning som kunde hjälpa dem att öka försäljningen och korta ledtiden från första kontakt till avslutad affär – utan att de behövde öka sin budget.

02. Lösning

Vendemore rekommenderade VISMA Proceedo att; (1) komma igång med enkla branschriktade kampanjer; (2) Styra Vismas startside med branschspecifikt innehåll som är riktat till kampanjmottagarna (3) mäta mottagarnas reaktioner på kampanjerna för att (4) kunna slussa rapporter till säljarna så att de kan prioritera sin tid mot rätt beslutsfattare.

VISMA Proceedo identifierade snabbt ett antal segment att bearbeta. De startade några enkla kampanjer med kombinerade email och DM-utskick. VISMA Proceedos webbsida per-

sonaliserades så att branschspecifika kund case visades för besökare. Beteendet hos besökarna spårades. Säljarna fick rapporter från Vendemore som talade om vem som visat ett djupare intresse för produkterna. Säljarna kunde sedan prioritera sin tid och bearbeta de kunder som verkligen var intresserade av VISMA:s produkter. Exempelvis kunde säljarna se att en mottagare av en kampanj direkt skickat den vidare till 7 (!) andra beslutsfattare i samma organisation.

03. Resultat

Med Vendemores lösning kan säljarna på VISMA Proceedo prioritera sin tid på de kunder som har ett konkret aktuellt behov av deras produkter. Detta har bidragit till att uppfylla det

effektivitetsmålet VISMA Proceedo satte upp – att effektivisera varje enskild säljares arbete.



04. Kundfeedback

”Vi är mycket nöjda med resultaten Vendemore hjälper oss uppnå – vi har kommit igång när det gäller att skapa kampanjer snabbt och enkelt. Våra säljare styr sin tid långt mer effektivt än tidigare. Ett billigt men effektivt sätt att öka vår försäljning”

- Mattias Jonsson, VD VISMA Proceedo