



Spåra de köpare som är inne idag på din hemsida och tittar efter en lösning!

Visste du att över 70 % av alla B2B köp startar med ett sök i Google och de andra sökmotorerna? Kan du få reda vilka dessa besökare är – alla de som är inne och söker på din hemsida – kan du och dina säljare sälja mot varma leads som är mogna för ett köp. Med Vendemore-WebTRACKbase™ ser du vilka företag som är inne på hemsidan och gör research inför ett köp. Väljer du VendemoreWeb-TRACKpro™ kan du även spåra individer och beslutsgrupper.

Vendemore WebTRACKbase™ & pro™

Till skillnad från t.ex. Google Analytics och andra webstatistikverktyg ser du alltså vilka företag som är inne på din hemsida och gör research inför ett köp. Det gör att du kan kontakta köpare i ett läge när de är öppna för en dialog om lösningar – de är köpmogna leads. Du får enkla rapporter som samlar dessa företag, med tidpunkt för besök, vad de tittat på (t.ex. viss produktinformation). Rapporterna distribueras till säljarna som kan prioritera sin tid mot de kanske 14 företag som är hetast just idag.

Affärsnytta

- Identifiera de kunder som är hetast just nu – kontakta dem när timingen är som bäst
- Se om befintliga kunder är inne och söker – i 68 % av fallen när du förlorar befintliga kunder är det för att du brister i din uppmärksamhet mot dem
- Se till att dina säljare använder sin dyrbara tid på rätt kunder – undvik att slösa tid på de som är ointresserade

Lösningen - features

- Ca 20 minuters installation av tracking script på hemsida
- Tracking av företag som besöker site
- Leadsrapporter till säljarna

Med TRACKpro™ får du även:

- Antalet profiler (individer) per företag som besöker siten (du kan t.ex. se att 5 olika personer gått in på siten efter ditt säljmöte med en person på företaget. Detta indikerar i majoriteten av fallen ett aktuellt intresse för din produkt).
- Innehåll som varje enskild profil tittat på – du kan se olika intressen i en beslutsgrupp – vad är viktigt för individen och i beslutsgruppen inför ett köpbeslut?
- Namnet på individen om personen varit med i en e-post-kampanj och klickat på en länk, eller på annat sätt givit sig till känna. Du kan alltså se ett intresse som en namngiven individ uppvisar.

OM VENDEMORE

Vendemore är en helhetsleverantör inom Lead Generation och Lead Management. Vi har verktygen och kunskapen som hjälper dig att snabbt och enkelt skapa varma 'leads' till dina säljare.

Exempel på kunder: Visma, CDC Software, Intellecta, Scandic Hotels.

LÖSNINGAR

Exempel på lösningar vi erbjuder:

- Kampanjssystem (brev, e-mail, fax, sms, google adwords mm.)
- Spårning av intresserade leads (bolagen samt tillhörande individer)
- Segmentsstyrning av företagets startsida (skapa relevans)
- Prioriterade leadsrapporter till säljarna
- Chat supporterad av leadsdata
- E-mailgenerator – kompletterar adresslistor med aktuella emailadresser
- Skapa en lead generation organisation enligt best practise (projekt)

HYR – I ENKLA MODULER

Tjänsterna hyrs/avropas och är modulbaserade. Du kan växa in i lösning allt efter ditt behov och lägga till modul efter modul.

MISSA INTE – fria resurser

Registrera dig på vår blogg www.vendemore.com/blogg så tar du del av best practise, tips och handfasta råd inom marknadsföring, Lead Generation & Lead Management.

KONTAKT

Vårt kontor ligger vid Kungsträdgården i centrala Stockholm

Vendemore AB
Västra Trädgårdsgatan 6A
111 53 Stockholm
Tel +46 (0)8 644 84 68
Fax +46 (0)8 676 08 08
www.vendemore.com