

Øg kontaktraten & optimér salget med Actimizer Dialer - Lead Management Software



Lead Management Software fra Actimizer.com

Actimizer A/S tilbyder et innovativt, brugervenligt og webbaseret lead-management CRM system. Værktøjet kan bruges af salg-, telemarketing-, telesalg- eller interne salgsafdelinger, uanset om aktiviteten gælder kanvas-, kryds- eller opfølgningssalg. Actimizer indeholder en bred vifte af telefon værktøjer til at ringe, kontakte, registrere og lave flere salg effektivt mere end nogensinde før.

Lead management er processen hvor der kontaktes, vedligeholdes, konverteres og afsluttes leads. Actimizer hjælper med at strukturere, effektivisere og gennemføre denne krævende MEN nødvendig disciplin for overlevelse og fremtidig vækst.

Dialer fra Actimizer.com som et blink med øjet

Vælg den opkaldstype der passer bedst til jeres salgsprofiler der introducerer en hel ny måde at ringe, kontakte og bearbejde leads som aldrig før.

Kontakt
flere
leads

Luk
flere
ordrer

Øg
salg

Hvem er Actimizer A/S ?

Actimizer A/S er på få år blevet landets førende leverandør af outbound dialer software løsninger og kunderne tæller nogle af landets største virksomheders salgsafdelinger, kundecentre og telesalgsafdelinger. Actimizer A/S har en stærk investor der sikrer en solid samarbejdspartner. Platformen håndterer i dag mere end 20 mio. opkald om året.

”Gennemsnitligt tager det tre opkaldsforsøg at få kontakt med et lead” Kilde: Actimizer A/S baseret på 12.000.000 leads

actimizer

Campaign Name	Project association	Open leads	Created	Status
Campaign New Sale - Segment Bank, Insurance, Finance etc. (Booking of Meetings)		160	2009-10-15 12:17	Active
Canvas activity - Existing customers		984	2009-10-15 14:44	Active
Leads from www.actimizer.com		131	2009-10-31 12:53	Active
Tele canvas		124	2009-10-30 21:41	Active

Actimizer lead-management software med dialer teknologi

VNI Number	Company Name	Name	Status	Afslutning	Genopkaldstidspunkt	Seneste opkald	Ring
88000017	Firmaer18	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		
88000016	Firmaer17	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		
88000015	Firmaer16	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		
88000014	Firmaer15	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		
88000013	Firmaer14	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		
88000012	Firmaer13	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		
88000011	Firmaer12	Free	NoSel	15-10-2010 10:20:01	15-10-2010 10:20:01		

Start opkald til lead i Actimizer

Column 1	Column 2	Column 3	Column 4	Column 5	Campaign Name	Call Time	Last modified	Call
88000002	Firmaer02	Tele canvas				07/02/2009 16:52:50	07/02/2009 16:52:50	
88000014	Firmaer05	Tele canvas				07/02/2009 11:00:00	06/02/2009 22:18:19	
88000001	Firmaer01	Tele canvas				11/02/2009 11:00:00	07/02/2009 14:44:35	
88000075	Firmaer75	Campaign New Sale - Segment Bank, Insurance, Finance etc. (Booking of Meetings)				15/10/2010 4:00:00	15/10/2010 13:10:10	
88000076	Firmaer76	Campaign New Sale - Segment Bank, Insurance, Finance etc. (Booking of Meetings)				16/10/2010 13:00:00	15/10/2010 13:18:41	
88000071	Firmaer71	Canvas activity - Existing customers				21/10/2010 10:25:00	21/10/2010 10:25:04	

Brugeren har altid styr på genopkald og man slipper for at indtaste nummeret hver gang

- **Simpelt Actimizer organisationsmodul:** Modulet sikrer foruden en simpel administration af virksomhedens brugere, en "gnidningsfri" tildeling af leads til virksomhedens divisioner, afdelinger, medarbejdere eller eksterne partnere.
- **Hurtig kampagneoprettelse og upload af leads:** Kampagne fanen giver brugerne let adgang til at opbygge egne kampagner herunder definition af leaddata, udfaldsfelter, formål og salgsargumenter. Ringelister kan herefter uploades på få minutter med avanceret dublet check.
- **Opkaldstyper til alle salgsprofiler:** Actimizer dialerløsninger indeholder **Powerdialer** til telemarketing og BTC segmentet. **Previewdialer** til interne salgs/kundeservice afdelinger giver brugeren en forhåndsvisning af emnet inden opkaldsforsøg starter. **Click-to-dial** til kørende sælgere giver bruger frihed til at vælge et emne ad gangen ud fra en ringeliste når han/hun med jævne mellem rum skal lave kanvas/opsøgende aktiviteter.
- **Automatisk styring på pipeline:** Foruden muligheden for at oprette nye emner manuelt hjælper værktøjet også automatisk brugerne med at huske deres aftaler om at ringe tilbage eller følge op på udestående tilbud eller materiale tilsendt.
- **Masseredigering med få klik:** Actimizer emneredigering sikrer at administratorer har mulighed for at redigere emnets data, status, emnejer eller andre områder. Et eksempel kunne være en medarbejder stopper og i dette tilfælde kan man med få klik "flytte" fremtidige private genopkald til en afdeling eller anden person.
- **Online 24/7 rapport modul:** Fra alle lokationer kan resultatanalyser fremstilles lige fra aktivitetsniveau på de forskellige afdelinger, brugere eller eksterne partnere. Samtidig, er det simpelt at få oversigten på salgsrapporter og overordnet status på kampagnerne.

Fordele

- Skræddersyet udfald/afslutnings muligheder for samtale
- Online salgsmonitorering & analyse muligheder
- Mulighed for integration med eksisterende systemer eller CRM
- Fleksible progressive opkaldsmuligheder
- Automatisk opfølgings muligheder
- Online administration af afdelinger & brugere
- Flere arbejdsstationer, Arbejde hjemme
- Rådgivning på kampagne & emne lister
- Online optagelse af samtaler
- Ingen installation af hardware eller software
- Eneste krav er en telefon at ringe fra og PC med internet adgang
- Support & Account Manager

Hvad er forskellen på CRM og lead-management?

1. Med lead-management arbejdes der med emner **under** salgsforløbet. Med CRM arbejdes der med emner **efter** afslutning af salgsforløbet!
2. Lead-management er tilegnet salgsafdelinger. CRM er tilegnet **flere** afdelinger