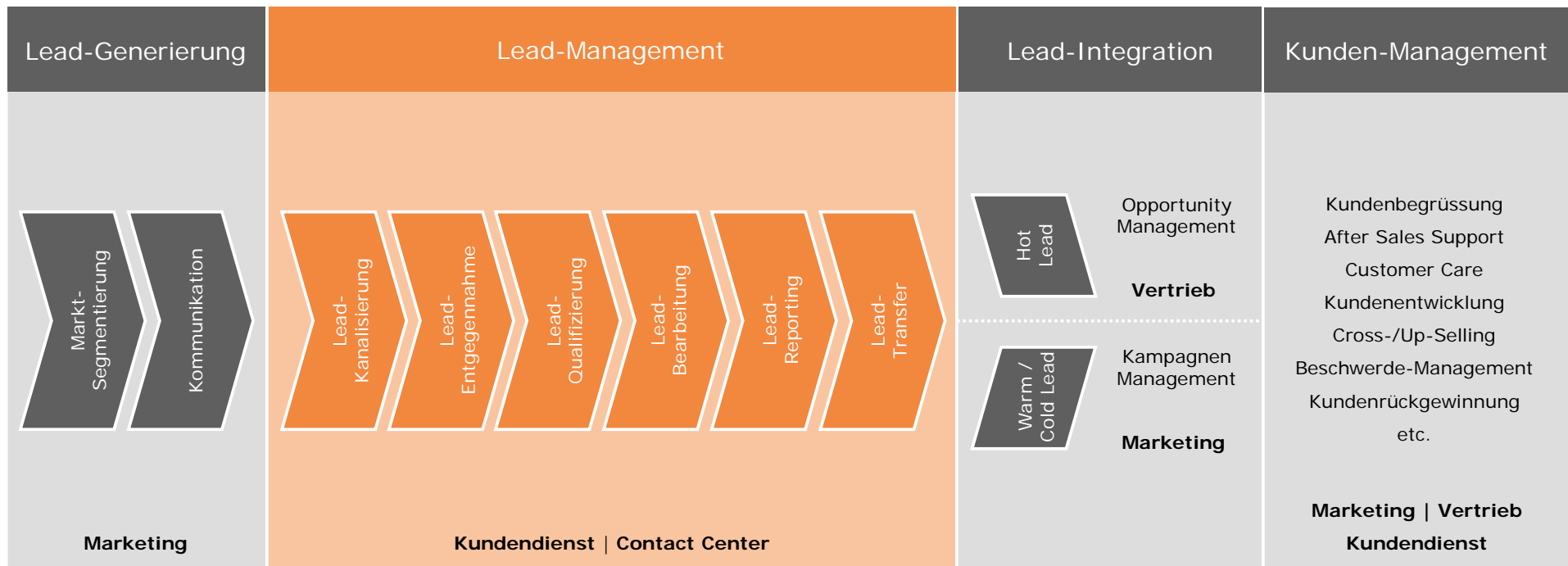


Einführung ins Thema

- **Tobie Witzig**
CEO rbc Solutions AG



Lead-Management @ rbc!



Data Warehouse | Operatives CRM | Analytisches CRM



Aussagen von Gartner zum Thema Lead-Management

1/2

*«Mehr als 70 Prozent aller
gewonnenen Leads werden in den
Unternehmen nicht weiter bearbeitet.»*

Quelle: Gartner Group, 2008



Aussagen von Gartner zum Thema Lead-Management

2/2

Gartner hat die **Top 6 CRM Marketing Prozesse** identifiziert. Lead-Management wird dabei an zweiter Stelle genannt:

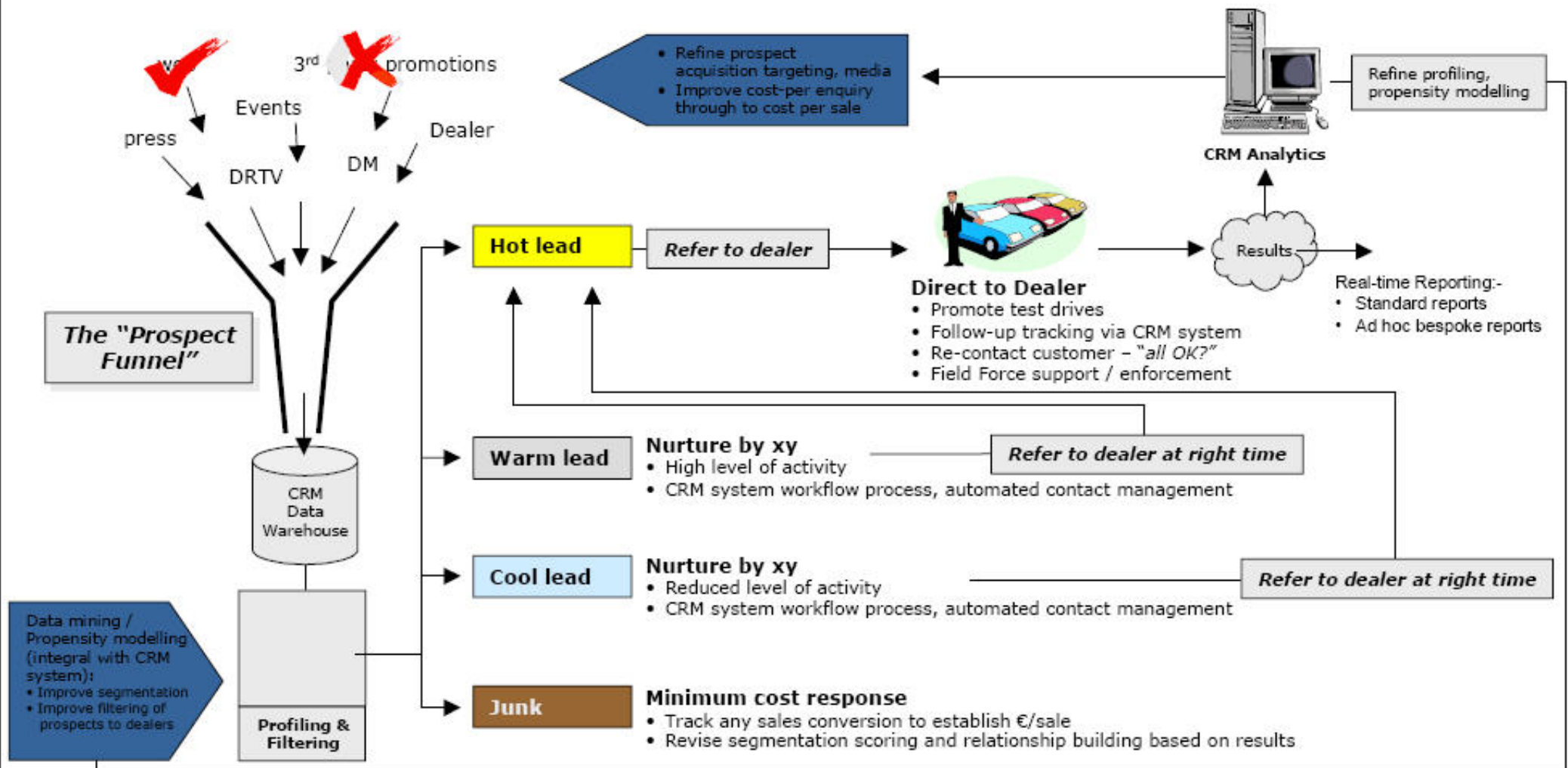
«By expanding marketing's role in the lead management process, companies can improve lead quality and ensure higher conversion rates by sales. Gartner advocates leveraging marketing insights, such as using marketing data and content to augment leads prior to sending them to sales. Gartner expects companies that automate lead management processes will increase revenue by at least 10 percent within six to nine months, despite the uncertain economy.»

Quelle: Gartner Group, 2009





Beispiel Leadmanagement in der Automobil-Industrie



Ein kurzer Rückblick...

- 2004 Studie „Lead-Management in Schweizer Unternehmen“
- 2005 Chancenorientiertes Lead-Management
- 2006 Neue Medien: Konsequenzen für das Lead-Management?
- 2007 Das Marketing-Cockpit erfolgreicher Unternehmen:
Data Intelligence in der Praxis
- 2008 Prozessintegration: Der Schlüssel für erfolgreiches Lead-
Management



Ein kurzer Rückblick...

Detaillierte Informationen zu den Referaten der vergangenen Jahren stehen im Internet zur Verfügung:

www.lead-management.ch



Das Thema 2010

- «Performance Marketing – on- und offline»

