

Evalanche & CAS genesisWorld Integration

Sales-Prozess-Checkliste

Diese Checkliste richtet sich an Vertriebsleiter, Sales Directors und C-Level-Verantwortliche.

Im Mittelpunkt steht die Frage, wie sich Vertriebsprozesse durch eine integrierte Verbindung von Marketing- und CRM-Daten strukturiert verbessern lassen.

Schwerpunkte:

- schnellere und präzisere Lead-Qualifizierung im CRM
- durchgängige Sicht auf Kontakte, Aktivitäten und Kampagnen
- automatisierte Aussteuerung von Follow-up-Prozessen
- konsistente und verlässliche Daten im gesamten System
- engere Verzahnung zwischen Marketing und Vertrieb

Inhalt

1. Mehr Klarheit über Leads und Aktivitäten
2. Entlastung und Steuerung im Vertriebsalltag
3. Schneller operativer Nutzen nach Einführung
4. Checkliste zur erfolgreichen Nutzung der Integration
5. Wirkung auf den Vertriebserfolg

1. Mehr Klarheit über Leads und Aktivitäten im Vertrieb

Sofortiger Nutzen für den Vertrieb

- bessere Entscheidungsgrundlage durch angereicherte CRM-Daten
- sofort nutzbare Marketinginformationen ohne Medienbrüche

1. Saubere Lead-Übergabe zwischen Marketing & Vertrieb

- einheitliche und aktuelle Datenbasis für Marketing & Vertrieb
- Angereicherte Leads durch automatische Datenvervollständigung
 - Ergänzen fehlender Informationen
 - Synchronisation von Scoring, Permissions und Tracking-Status
- keine manuellen Exporte oder doppelte Datenpflege notwendig

Vorteil für Sales:

- direkte Bearbeitbarkeit neuer Kontakte
- weniger Abstimmungsaufwand mit dem Marketing
- klar definierte Übergabepunkte im Prozess
- keine Datenverluste zwischen Systemen

2. Bessere Einschätzung der Lead-Relevanz

- Nachvollziehbarkeit des Lead-Scoring direkt im CRM
- vollständige Einsicht in Interaktionen wie Öffnungen, Klicks und Reaktionen
- jederzeitige Nachvollziehbarkeit der Kampagnenhistorie
- transparente Abbildung von Statusinformationen wie aktiv, abgemeldet, gesperrt

Vorteil für Sales:

- Priorisierung nach tatsächlichem Interesse
- bessere Ansprache zum richtigen Zeitpunkt
- höhere Abschlusswahrscheinlichkeit

Quick Insight:

- weniger unqualifizierte Leads
- klarere Priorisierung im Tagesgeschäft
- kürzere Reaktionszeiten

2. Entlastung und Steuerung im Vertriebsalltag

1. Automatisierte Nachverfolgung

- Lead-Signale unterstützen die Priorisierung von Leads
- direkte Zuweisung an zuständige Ansprechpartner
- standardisierte Follow-up-Workflows

Vorteil für Sales:

- keinerlei Verlust von Leads
- Fokus auf Abschluss statt Administration
- eindeutige To-dos statt manueller Nachverfolgung

2. Reduzierter operativer Aufwand im Tagesgeschäft

- Wegfall manueller Datenerfassung
- automatische Datenanreicherung aus Marketingaktivitäten
- Reduzierung von Dubletten und Fehlern

Vorteil für Sales:

- mehr Zeit für Kundengespräche
- geringe administrative Belastung
- höhere und verlässlichere Datenqualität im CRM

3. Nahtlose Zusammenarbeit mit Marketing

- jederzeitiger Überblick über Kampagnenstatus und Mailinghistorie direkt im CRM
- Priorisierung von Kontakten anhand tatsächlicher Interaktionen

3. Schneller operativer Nutzen nach Einführung

1. Erste Schritte für den Vertrieb

- Etablieren und konsequentes Nutzen von Lead-Scoring
- Einbeziehen von Aktivitätsdaten in Kundengespräche
- konsequente Nutzung von CRM-Filtern
- aktives Einbinden automatisierter Aufgaben in Abläufe

2. Schnelle Verbesserungen im Alltag

- Priorisierung von Hot Leads
- Kontaktaufnahme direkt nach Interaktionssignalen
- personalisierte Ansprache anhand konkreter Aktivitäten
- Nutzung der Kampagnenhistorie zur Gesprächsvorbereitung

3. Schnellere Lead-Bearbeitung

- Definition interner Antwortzeiten
- Aktivieren automatischer Benachrichtigungen
- Etablieren von standardisierten Follow-up-Prozessen

4. Stabilität der Vertriebsprozesse

- Integration ohne Unterbrechung bestehender Abläufe
- Beibehalten bestehender CRM-Logiken
- Erweiterung statt Veränderung der Vertriebsprozesse

5. Datenintegrität & DSGVO-Konformität

- automatische Dublettenprüfung
- DSGVO-konforme Dokumentation von Opt-ins
- Transparenz über gesperrte oder inaktive Kontakte
- rechtssicheres Arbeiten auf konsistenter Datenbasis

Vorteil für Sales:

- rechtssicheres Arbeiten
- verlässliche Datenbasis
- Vertrauen in die Datenqualität

4. Checkliste zur erfolgreichen Nutzung der Integration

- Definition: Ab wann gilt ein Lead als vertriebsreif?
- Abstimmung mit Marketing zu Übergabepunkten & Verantwortlichkeiten
- Festlegung verbindlicher Reaktionszeiten auf neue Leads
- Nutzung von Lead-Scoring als Priorisierung
- Aufbau klarer Follow-up-Regeln je Lead-Typ
- CRM-Datenqualität sicherstellen (keine Dubletten, klare Struktur)
- Zuständigkeiten im Vertrieb klären (Lead Ownership)
- Definition der relevanten Marketinginformationen für den Vertrieb

5. Wirkung auf den Vertriebs Erfolg

Die Integration schafft die Grundlage für einen deutlich effizienteren, transparenteren und steuerbaren Vertriebsprozess im Alltag.

- höhere Qualität der eingehenden Kontakte
- schnellere Bearbeitung relevanter Leads
- bessere Übersicht über Pipeline und Aktivitäten
- weniger manuelle Arbeit im Vertriebsprozess
- bessere Abschlussquoten durch priorisierte und qualifizierte Leads

Warum sich die Integration auszahlt

Die Integration von Evalanche in CAS genesisWorld verbindet Marketing- und Vertriebsinformationen zu einer einheitlichen, nutzbaren Datenbasis. Dadurch entstehen mehr Transparenz, schnellere Entscheidungen und ein deutlich effizienterer Vertriebsprozess – ohne zusätzliche Systemkomplexität.

Vertrauen aus der Praxis

„Marketing Automation befähigt uns, (potenzielle) Kunden besser zu erfassen, umfänglicher zu beraten und Verkäufe gezielter zu steuern. Das hat unsere erste automatisierte Kampagne zur Leadgewinnung deutlich gezeigt. Mit Evalanche haben wir ein skalierbares Tool, um Leads stufenweise zu qualifizieren, bis sie sales-ready sind, und um Erfolge messbar zu machen. Auch wenn wir hinsichtlich Marketing Automation noch am Anfang stehen, werden wir auf diese Weise aus kleineren Pilotprojekten im Handumdrehen professionelle Prozesse und Strukturen entwickeln können.“

Bastian Auerbach, Business Development Manager, Maschinenfabrik Reinhausen GmbH

Kontakt

Evalanche (SC-Networks GmbH)

Würmstr. 4

82319 Starnberg

Deutschland

Telefon: +49 8151 555 16-0

E-Mail: info@evalanche.com

Web: www.evalanche.com