

M&L DAS LEAD MANAGEMENTSYSTEM

FRANCHISEPARTNER

Ausgangssituation:

- Bei der Zusammenarbeit mit eigenständigen Vertriebspartnern besteht das Ziel, den eher indirekten Einfluss auf die Geschäftsmethodik und den Erfolg zu erhöhen
- Für Franchisepartner, Händler, Business Partner und Telemarketingagenturen
- Zentrale Verkaufspromotion, Leadmanagement, Produkt- oder Branchenaktionen sollen multiplizierbar über die Partner steuerbar sein
- Die Erhöhung der Bindung sowie die Business Partner in die Lage zu versetzen, ihren eigenen Geschäftserfolg besser zu steuern, stellt die angestrebte Win-Win-Strategie dar

M&L Lösungen:

- Angebot für die Franchisepartner, ein „vorgefertigtes“ Kundenmanagementsystem einzusetzen
- Einfacher Onlinezugriff ohne IT und Hardware
- Günstige Kosten, lediglich Lizenzgebühren für FN
- Entwicklung trägt Auftraggeber
- Sicht auf Leads, eigenen Kundenstamm, Kontaktpersonen, Besuchsplanung, Projektsteuerung, Termin- und Tourenplanung
- Aktionsadressen oder Potenziale sind zentral einspielbar und für die Partner verfügbar



Vorgehen:

- Bestandsaufnahme und Gesamtkonzeption
- Entwicklung und Implementierung des LMS
- Betrieb, Hosting und Support
- Optional Beschaffung des adressierbaren Potenzials
- Weiterentwicklung und optional Aktionssupport

Firma	Fi.Typ2	Akquis.	PLZ	Ort	Straße
easyApotheke Kooperationsgesellschaft mbH	01-Zielmarkt	Cold	31137	Hildesheim	Bischofskamp 40-42
ECOS Vertriebs GmbH	01-Zielmarkt	Cold	55442	Stromberg	Friedrichsheck 27
EDEKA ZENTRALE AG & Co. KG	01-Zielmarkt	Cold	22297	Hamburg	New-York-Ring 6
Edmund.Pelikan.Kompetenz GmbH & Co.KG	01-Zielmarkt	Stammkunde	84028	Landslut	Altstadt 296
EHI Retail Institute GmbH	09-Pressse	Cold	50672	Köln	Spichernstraße 55
Eisen - Ernst	05-Lieferanten	Cold	60528	Frankfurt/Main	Schwarzwalddstraße 48
EKG-Portal GmbH & Co. KG	01-Zielmarkt	Cold	47443	Moers	Am Bahndamm 3a

Nutzen:

- Skalierbare Steuerungsmöglichkeiten für Ressourceneinsatz und Aktionsdurchführung, Kampagnen in Branchen, Zielgruppen etc.
- Höherer Umsatz durch die Multiplikatoren, Win-Win-Situation für Anbieter und Partner
- Geringer Kostenaufwand durch die Koppelung von zentraler Entwicklung und Mehrfacheinsatz
- Bindungssteigerung und Nachhaltigkeit für Anbieter und Partner