

Innovative Lead-Management-Lösung von snapADDY bei Mercateo erfolgreich im Einsatz

Eine gute Datenqualität ist besonders im E-Commerce die Grundlage für einen gut funktionierenden Lead-Management-Prozess. Diese ist jedoch schwer zu erreichen, wenn die generierten Informationen aus verschiedenen unstrukturierten Quellen kommen. Inkonsistente Daten, hoher Zeitaufwand und demotivierte Mitarbeiter sind meist die Konsequenz. Mercateo hat dieses Problem durch den Einsatz von snapADDY gelöst. Mit der innovativen Softwarelösung können die Daten nun automatisch extrahiert und in das CRM-System eingepflegt werden.

Als Online-Unternehmen Digitalisierung auch selbst leben

Mercateo setzt auf exzellentes Kundenbeziehungsmanagement. 1999 gegründet, beschäftigt Mercateo fast 500 Mitarbeiter an den drei deutschen Standorten München, Köthen und Leipzig sowie in 13 weiteren europäischen Ländern. 2016 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 228 Millionen Euro.



Bild 1: Mercateo Unternehmensstandort in Köthen

Der B2B-Experte weiß, wie man strategisch mit der Digitalisierung geht, schließlich ist er im E-Procurement und E-Commerce zuhause und bietet mit der Plattform Mercateo Unite außerdem eine Infrastruktur für digitale Vernetzung und Abwicklung im B2B. Aber nicht nur

bei den Kunden, sondern auch im eigenen Hause soll die Optimierung von Prozessen durch Digitalisierung vorangetrieben werden.

Die Kontakte und Informationen, die das Unternehmen durch das Daily Business online oder auf Veranstaltungen generierte, wurden bisher im CRM teilweise noch durch händische Eingabe oder Copy&Paste von Daten aus anderen Systemen, der unternehmenseigenen Registrierungs- und Bestellabwicklungssoftware, übernommen.

„Deshalb war die Anlage von Leads und Kontakten umständlich und zeitaufwändig, entsprechend schlecht waren häufig Datenmenge, Datenqualität und damit auch die Akzeptanz unseres CRM-Systems.“, so Julia Weinhold, CRM Manager bei Mercateo im Interview mit snapADDY.

Ein Tool zur automatischen Datenübernahme im CRM-System spart Zeit und Geld

Auf der Suche nach einer innovativen Softwarelösung, die die individuellen Anforderungen des Technologieunternehmens, das mehr als 1,3 Millionen Kunden aller Größenordnungen zählt, ist Mercateo auf die snapADDY GmbH aufmerksam geworden.

„Die Empfehlung eines Geschäftspartners, der uns snapADDY während eines Workshops gezeigt hat und uns damit sofort begeistert und zum Staunen gebracht hat“, war der Start einer gewinnbringenden Zusammenarbeit für Mercateo und snapADDY.

„Wir nutzen den snapADDY Grabber vor allem zur Recherche und Neuanlage von Firmen und Kontakten – sowohl aus dem Netz, aus unseren Systemen und auch aus Outlook heraus. Dazu kommt der nicht minder beliebte snapADDY Visitenkartenscanner zur schnellen Erfassung von Kontaktdaten auch aus dieser Quelle.“

Die Vorteile in der Nutzung liegen für Mercateo klar auf der Hand und der Mehrwert ließ sich von Beginn an gut messen.

„Durch snapADDY sparen wir insgesamt viel Zeit durch weniger Copy&Paste-Arbeit und erschließen auch Datenquellen wie E-Mail-Signaturen und Visitenkarten zuverlässig und um ein Vielfaches schneller.“

Durch die verringerte Eingabezeit für Grundlegendes wie Namen, Kontakt- oder Adressdaten bleibt mehr Zeit für Wesentliches: die eigentliche vertriebliche Arbeit und Kontaktaufnahme.

snapADDY fungiert bei uns insgesamt als eine Art universelle Schnittstelle über unsere internen Systemgrenzen hinweg.“



Bild 2: Julia Weinhold, CRM Manager bei Mercateo

Die Zufriedenheit der Anwender steigert den Unternehmenserfolg

„Aktuell haben wir 75 aktive User im deutschsprachigen und europäischen Raum – und es werden stetig mehr! Für die beiden Mercateo Plattformen mercateo.com und Unite.eu als neue Vernetzungsplattform arbeiten unsere Nutzer sogar an zwei „Fronten“ vertrieblich: auf der Einkäufer- und der Anbieterseite. Außerdem hat auch unser Rechercheteam snapADDY für seine Arbeit sofort lieben gelernt.“

Durch alle Nutzer werden bei uns aktuell schätzungsweise an die 800 Adressen im Monat erfasst. Die Tendenz ist allgemein und bedingt durch die wachsenden Nutzerzahlen aber definitiv steigend.“

Die Tools von snapADDY lassen sich einfach bedienen und stehen sofort zur Nutzung bereit

Mercateo arbeitet mit dem CRM-System SugarCRM, zu welchem snapADDY eine direkte API-Schnittstelle hat.

„Zur Verbindung selbst waren keine weiteren Maßnahmen nötig, da snapADDY ja sozusagen Out-of-the-Box mit SugarCRM funktioniert. Wir haben uns lediglich noch zwei eigene Felder einbauen lassen, damit wir unsere wichtigsten Informationen gleich im Grabber mit eingeben können.“

Die meisten Unternehmen legen sich individuelle Felder in ihrem CRM-System an, in dem sie spezifische Kundendaten ergänzen. Durch ein CRM-Mapping ist es möglich, diese Felder auch mit snapADDY zu synchronisieren und dadurch gleich bei der Erfassung zu pflegen.

Ein einfacher Leadmanagement-Prozess steigert die Effizienz im Vertrieb

„Unsere Nutzer erfassen Kontaktdaten jetzt direkt dort, wo sie zuerst aufkommen: von der Firmenwebsite, aus der Outlook-Mail oder von der Visitenkarte und können die Angaben mit wenigen Klicks ergänzen und komfortabel ins CRM spielen.“

Wir sind mit snapADDY hochgradig zufrieden. Nicht nur, dass die Tools in aller Regel zuverlässig und einfach funktionieren, es macht auch Spaß, mit ihnen zu arbeiten. Und sollte doch mal ein Fehler auftreten oder etwas noch nicht optimal laufen, gibt es bei snapADDY dafür immer ein offenes Ohr und - falls möglich - eine schnelle Lösung.“



Bild 3: Gesprächssituation auf einem Messestand von Mercateo

Über snapADDY GmbH

Die snapADDY GmbH (www.snapaddy.com) ist ein 2015 gegründetes Technik-Start-up-Unternehmen aus Würzburg. Die Softwarelösung von snapADDY bietet ein innovatives Marketing- und Vertriebstool, mit dem Adressdaten aus verschiedenen Quellen, wie zum Beispiel Unternehmenswebseiten, PDFs, E-Mail-Signaturen oder Visitenkarten extrahiert und mit wertvollen Unternehmensinformationen über einen Adress-Crawler, Ansprechpartnersuche und E-Mailfinder angereichert werden. Über eine API ist die automatische Übertragung aller Felder in CRM-Systeme möglich. Mit dem VisitReport können Messebesuchsberichte digital erfasst und in CRM-Systeme, PDFs oder Excel exportiert werden. Durch die Nutzung sparen sich die Anwender wertvolle Zeit und vermeiden Fehler durch Abtippen der Ergebnisse. Die Datenqualität kann durch den CRM-Updater und Dublettencheck deutlich gesteigert werden.

snapADDY GmbH

Juliuspromenade 3

97070 Würzburg

www.snapaddy.com

presse@snapaddy.com