

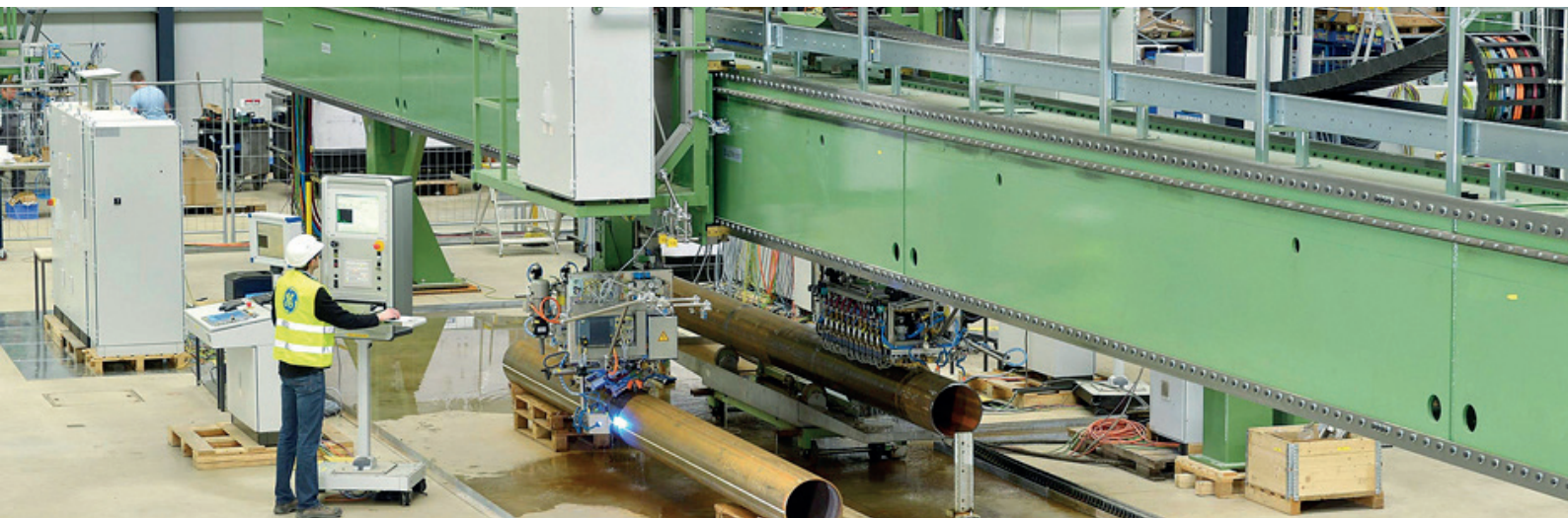
Case Study

Einführung von e1.MOBILE
bei GE's Inspection Technologies



„Kurzfristige Weiterbearbeitungen der Messegespräche und die Einhaltung von gewünschten Deadlines sind nicht mehr Wunschgedanke, sondern Realität geworden.“

Alexandra Weber, Demand Generation Specialist



Die Herausforderung

Vor Einführung von e1.MOBILE erfolgte die Messelead-Erfassung auf gedruckten Papierbögen, die handschriftlich ausgefüllt wurden. Anschließend wurden diese eingescannt und per E-Mail einzeln an die zuständigen Vertriebsmitarbeiter gesendet. Parallel dazu gab der Vertriebsinnendienst diese Leads handschriftlich in eine Exceltabelle ein.

Offenliegende Nachteile dieser Methodik waren zum einen, dass die Leadbögen, bedingt durch den Messe-Stress, nicht immer vollständig und leserlich ausgefüllt wurden, sodass eine Zuordnung im Nachhinein erschwert wurde. Des Weiteren nahm die manuelle Verarbeitung bis zu fünf Werktagen und die Arbeit von mehreren Personen in Anspruch.

Die Lösung

Aufgrund dieser Situation entschied sich GE's Inspection Technologies im Jahr 2015 für die führende, integrierte Messelead-Management-Lösung e1.MOBILE der entergon GmbH & Co. KG aus Friedrichsdorf. Die mehrfach prämierte Lösung beinhaltet eine mobile App, die parallel auf iOS, Android

und Windows im On- und Offline-Modus betrieben werden und die auf sämtlichen Endgeräten wie Tablets, PC oder Smartphones automatisch skalieren kann. Die intuitive Benutzeroberfläche, umfassende Funktionalitäten, die integrierte OCR-Erkennung, diverse Sprachvarianten, flexible Anpassungsmöglichkeiten und die Integrationsfähigkeit in bestehende IT-Lösungen begeisterten das Messteam

der GE. Um die Lösung unter realen Bedingungen testen und die Akzeptanz des Messestandpersonals eruieren zu können, wurde eine ausgiebige Pilotphase auf Basis der Einzellizenz-Variante e1.MOBILE OnDemand gestartet. Das Setup, die Projekteinführung und die Begleitung der Evaluierung der Lösung auf mehreren Industriemessen in Deutschland und den USA übernahm neben entergon der entergon-Partner Thielmann Consulting. Die stetige Erreichbarkeit, proaktive Hinweise auf Fristen und Abhängigkeiten und eine immer gegebene zeitnahe und kurzfristige Hilfestellung bei Rückfragen beider Partner trugen wesentlich zum Erfolg der Pilotierung bei.



Auf Basis einer individuellen Konfiguration der App, die ohne Programmierkenntnisse möglich ist, können im Messeggespräch Kontaktdaten, Produkt- und Leistungsmerkmale, Markt- und Hintergrunddaten, Kundensegmentierungen sowie Skizzen und Fotos aufgenommen werden. Mittels der automatischen Weiterleitungsfunktion werden erfasste Messeleads automatisch an die jeweils verantwortlichen Vertriebsmitarbeiter verteilt. Kurzfristige Weiterbearbeitungen der Messeggespräche und die Einhaltung von gewünschten Timelines bzw. Deadlines sind somit nicht mehr Wunschgedanke, sondern Realität geworden.

Die Ergebnisse

Durch den erfolgreichen Abschluss der Pilotphase und die nun fortlaufende Nutzung von e1.MOBILE wurden die gesteckten Ziele voll erreicht. Durch die Digitalisierung des Messelead-Prozesses konnte die Weiterverarbeitung der Lead-daten bis hin zum CRM und zur Marketing Automation-Lösung enorm vereinfacht und beschleunigt werden. Die Nachbereitung durch den Vertrieb und die Follow-Up-Kommunikation in Form von Danke-E-Mails erfolgt nun in einem dermaßen kurzen Zeit-horizont, dass dies bereits als Erfolgsfaktor für die Messedurchführung gewertet werden kann.

Nach der anfänglichen Zurückhaltung und Skepsis herrscht nun eine äußerst positive Einstellung zur mobilen und digitalen Kontaktdatenerfassung. Auch die deutlich verbesserte Datenqualität und die automatisch bereitgestellten Live-Statistiken haben zur „Rundumzufriedenheit“ sowohl der Marketing- als auch der Vertriebsmitarbeiter beigetragen.

Der Kunde

GE's Inspection Technologies ist der GE-Beschäftsbereich, der sich den Themen Werkstoffprüfung und Inspektionstechnologien verschrieben hat. Mit innovativen Technologien spielt GE somit eine Schlüsselrolle, wenn es um Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung, Instandhaltung und Anlagenoptimierung geht.

Die Industrien, in denen die Technologien und Produkte eingesetzt werden, sind vielfältig und reichen von Stromerzeugung

und Petrochemie über Luft- und Raumfahrt bis zu Transportwesen.

In Deutschland beschäftigt GE's Inspection Technologies rund 800 Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Produktion und Vertrieb. An mehreren Fertigungsstandorten, etwa in Hürth, Ahrensburg und Wunstorf werden Produkte hergestellt, die weltweit zu den führenden Lösungen im Bereich Werkstoffprüfung zählen.

Thielmann Consulting mit Sitz in Karlsruhe führt Industrieunternehmen als herstellerunabhängiger Ansprechpartner und Berater sicher durch das breite Feld einer auf mehrere, parallel Kanäle setzende Geschäftsanbahnung im B2B. Diese wird zunehmend vom ersten Kontakt bis hin zum vertrieblischen Abschluss von IT unterstützt werden. Thielmann Consulting unterstützt dabei seine Kunden nicht nur beratend, sondern auch operativ in der Umsetzungsphase.

Thematisch deckt Thielmann Consulting die ganze Bandbreite des Leadmanagement, über Content Marketing und Leadkampagnen bis zu Lead Nurturing und Lead Scoring Konzeptionen ab. Thielmann Consulting ist seit Anfang 2013 Vertriebspartner von entergon.

› www.thielmann-consulting.de



Thielmann Consulting

Die **entergon GmbH & Co. KG** ist ein führender Cloud- und Full-Service-Anbieter für Digital Signage-, Mobile App- und Web-Lösungen. Die cloud-basierte entergon-Suite unterstützt bei der persönlichen Kommunikation und digitalen Lead Generierung am Point-of-Contact, auf Messen und Events, in Hotels, Schulungszentren, im Einzelhandel und im Außendienst. Der modulare Aufbau der entergon-Suite garantiert, dass sämtliche gewünschten Use Cases zur Lead Generierung am Point of Contact bis zum kontinuierlichen Lead Management über eine Plattform abgebildet werden können. entergon GmbH & Co. KG betreut über 450 Business-to-Business Kunden in diversen Branchen. Die innovativen Produktlösungen sind bereits mehrfach ausgezeichnet worden.

› www.entergon.de

entergon

PASSION IN PROCESS