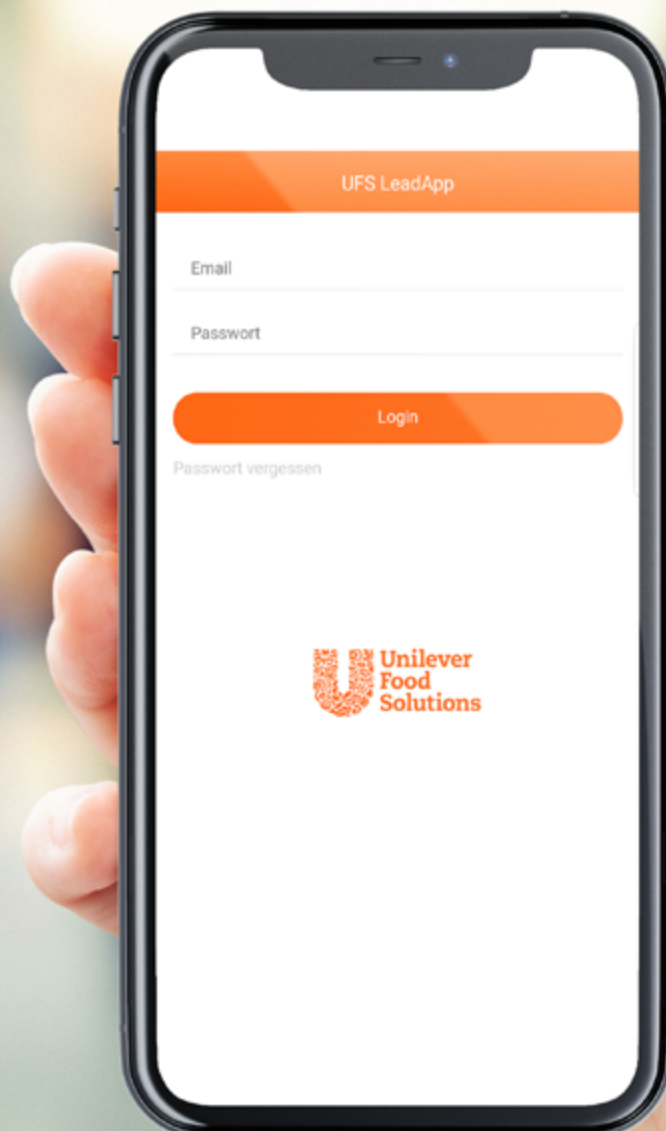


CASE STUDY

Unilever Food Solutions DACH bringt Vertrieb und Marketing zusammen

Wie aus Visitenkarten Kunden werden



Die Aufgabe

Für unseren Kunden **Unilever Food Solutions** im Raum Deutschland, Österreich und Schweiz sollte eine **mobile App** entwickelt werden, die es erlaubt, **neue Leads**, zum Beispiel auf Branchenmessen und Events, **auf möglichst effektive Art zu sammeln**. Dabei haben wir neben Konzeption und Design auch die technische Umsetzung für Android- sowie für iOS-Geräte übernommen. Seit dem initialen Launch haben wir die App konsequent weiterentwickelt.

Die Herausforderungen

- ✓ Umsetzung einer App, die die Bedürfnisse von Vertriebsmitarbeitern und dem Marketing bestmöglich kombiniert

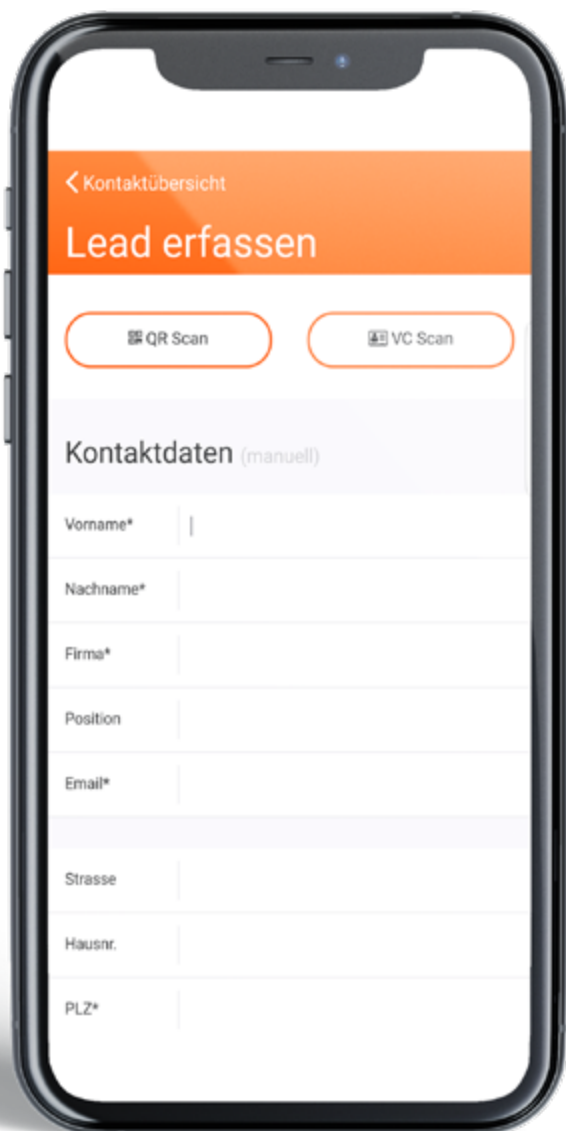
- ✓ Individuelle Ansprache mittels automatisierter E-Mails je nach Herkunftsregion und spezifischem Produktinteresse des potentiellen Neukunden

- ✓ Anbindung an das Kunden-CMS, um gesammelte Kontakte nicht zu verlieren und direkt an den zuständigen Vertriebsmitarbeiter weiterzuleiten

- ✓ Speicherung der Kundendaten (nach Einverständniserklärung) im Unternehmens-CRM

Die Lösung

Die so genannte "Lead App" wurde speziell für den Kunden Unilever Food Solutions DACH entwickelt, um dessen Bedürfnissen bestmöglich gerecht werden zu können. Der **Fokus** liegt dabei auf der **effektiven und komfortablen Erhebung von Daten**.



Zum Erfassen von Daten stehen verschiedene Varianten zur Verfügung:

1. Formulareingabe

Benutzer der App bekommen eine **einfache Eingabemaske** mit individuell festgelegten Eingabefeldern präsentiert, über die die Kundendaten erhoben werden.

2. QR Scanner

Kundendaten können **über entsprechende QR Codes** auf den Visitenkarten (V-Card) **direkt erfasst werden**. Neben den Adressinformationen eines Kunden wird der Kundendatensatz durch weitere Informationen angereichert. So kann aus einer vordefinierten Liste ausgewählt werden, auf welcher Messe oder welchem Event der Kunde erfasst worden ist.

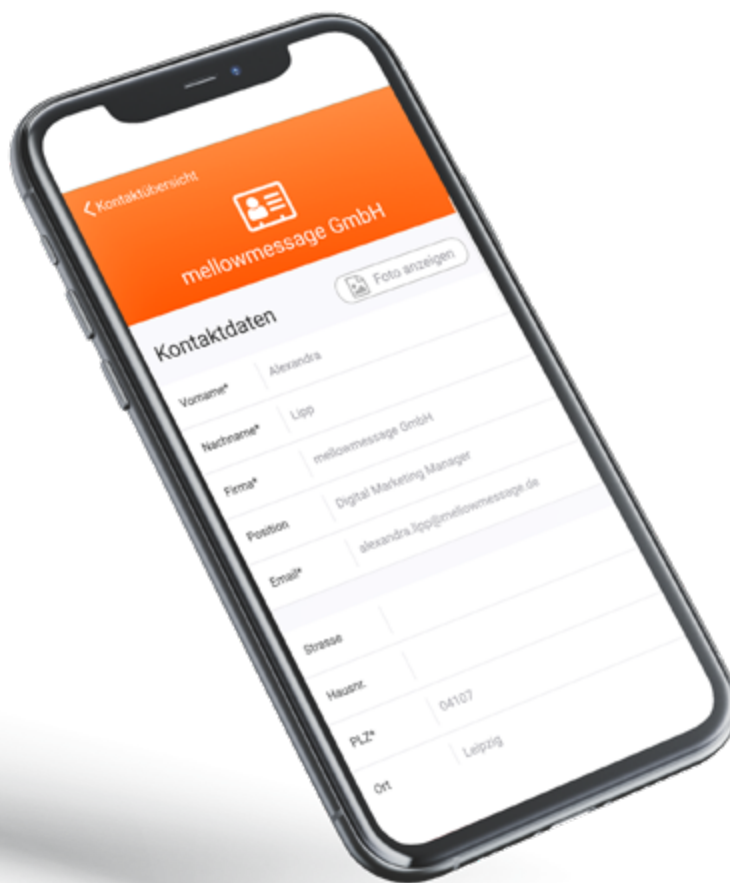
Auch das für die **weitere Verarbeitung relevante E-Mail Opt-in kann direkt in der App erhoben werden**. Hierbei haben wir uns eng mit der Rechtsabteilung von Unilever Deutschland abgestimmt, um die bestmögliche Lösung zu implementieren.

Anhand der angegebenen Postleitzahl wird dem Kunden automatisch der zuständige Vertriebsmitarbeiter zugewiesen und der Kunde erhält eine entsprechende "Welcome E-Mail".

Schon beim **ersten Einsatz** auf einer Fachmesse konnten mit der App **fast 300 neue qualifizierte Kontakte gesammelt** und im CRM gesichert werden, ganz ohne nachträgliches Abtippen von Listen oder Visitenkarten. Natürlich kann die Lead App auch genutzt werden, um bereits vorhandene Kontakte anzureichern.

Weiterhin ermöglicht die App das Sammeln von Branchen- oder Dienstleisterkontakten. Diese erhobenen Daten werden demnach nicht im CRM gespeichert, können aber bei Bedarf zur Kontaktaufnahme genutzt werden.

Alle gesammelten Daten können zusätzlich in einem eigens dafür erstellten Backend eingesehen und bei Bedarf modifiziert werden. Ein Dashboard, welches an die App gekoppelt ist, verschafft zudem einen Überblick, wie viele Datensätze auf welchem Event gesammelt wurden.



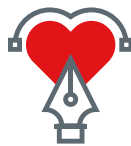
Fazit

Warum nur bei Produktpräsentationen oder dem Verkauf auf digitale Lösungen setzen? Warum nicht auch Vertriebsprozesse nachhaltig digitalisieren und so Zeit, Material und Geld sparen? Die Lead App macht jedes Event zu einem zusätzlichen Erfolg, da sie garantiert, dass Kundendaten und damit Verkaufspotentiale nicht ungenutzt bleiben. Die integrierte Möglichkeit E-Mails zu triggern, leitet jeden Kunden in die User Journey auf den direkten Weg zum Kauf. So bewirkt ein vermeintlich kleines Tool einen großen Unterschied.

Leistungen und Features



Projektmanagement



Konzeption & Kreation



App Design



Technische Entwicklung



Datenmanagement



Service und Support



Reporting der Datensätze

Unternehmens-Steckbrief



Unilever Food Solutions ist seit 1838 im Lebensmittelbereich tätig. Zur Markenfamilie gehören erfolgreiche Marken wie Knorr, Lukull, Hellmann's oder The Vegetarian Butcher. Das Unternehmen arbeitet eng mit Restaurants und anderen gastronomischen Betrieben zusammen. Dabei steht die Entwicklung neuer Konzepte, Ideen und Inspirationen im Fokus, um das Speisenangebot in der Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung stets ansprechend und optimal zu gestalten.

www.unileverfoodsolutions.de, www.unileverfoodsolutions.ch,
www.unileverfoodsolutions.at

Und was sagt Unilever Food Solutions



„Die Lead App hilft uns enorm bei der Kontaktaufnahme auf Messen. Die App schickt die Kundendaten & Interessen direkt an den richtigen Außendienstler, der aufgrund dieser Informationen Kontakt aufnehmen kann. Dieser Prozess erleichtert unseren Kollegen aus dem Außendienst die Arbeit enorm, er nimmt ihnen viel manuelle Arbeit ab und es müssen vor Ort nicht mehr Visitenkarten gesammelt und aufbewahrt werden. Außerdem haben wir Dank der Lead App einen Überblick, wie viele Kontakte tatsächlich aufgenommen wurden und müssen uns nicht mehr auf Schätzungen verlassen.“

Alexander Schnakenberg | Conversion Specialist, Unilever Food Solutions

Ihre Ansprechpartnerin



Alexandra Lipp

Key Account Manager – Team Lead

Tel: +49 341 140 655 83

E-Mail: alexandra.lipp@mellowmessage.de

Web: www.mellowmessage.de

Kontakt

Benötigen Sie Hilfe bei der Planung und Umsetzung Ihrer digitalen Projekte?
Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir beraten Sie gern.

mellowmessage GmbH
Härtelstraße 27
04107 Leipzig

Tel: +49 341 140 655 0

Fax: +49 341 140 655 10

E-Mail: kontakt@mellowmessage.de

Web: www.mellowmessage.de

Newsletter

Kennen Sie schon unseren Newsletter? Brandaktuell und frei Haus erhalten Sie jeden Monat – sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt – das Wichtigste aus der Branche, aus unserem Unternehmen, Tipps & Tricks sowie Berichte und Studien, die Ihre Arbeit bereichern werden.

[Hier können Sie unseren kostenlosen Newsletter abonnieren.](#)



www.mellowmessage.de

© 2020 mellowmessage GmbH