Pressemitteilung

Achern, 14.06.2012

Pressekontakt
Mara Beicht
Public Relations
WebProspector GmbH
Tel.: 07841 / 630 737 10
pr@webprospector.de

Die Online-Leadgenerierung WebProspector lanciert mit der Enterprise Edition nun auch eine Lösung für den Mittelstand und das Konzernumfeld.

Die WebProspector GmbH bietet mit der neuen Enterprise Edition nun auch eine Lösung zur Online-Leadgenerierung für höchste Ansprüche. Entgegen den bestehenden Tarifen Prepaid 100 und Superflat, welche sich als Cloud-Angebot besonders dadurch auszeichnen, dass Sie keinerlei Softwareinstallation und Investition in neue Technik erfordern, setzt die Enterprise Edition auf eine eigene Installation für jeden einzelnen Kunden. Diese kann wahlweise vollständig betreut im Rechenzentrum der WebProspector GmbH oder aber in dem selbst betriebenen Rechenzentrum des Kunden erfolgen. In der Enterprise Version sind zudem individuelle Schnittstellen zu bestehenden IT-Systemen möglich. So können die Informationen über die Website-Besuche sowie deren angesehenen Produkte bzw. Leistungen direkt in das bestehende CRM-System des Kunden eingespielt werden. Für die weitere Bearbeitung und Qualifizierung der Leads, z.B. durch den Vertriebsinnendienst oder über ein Lead-Nurtering Verfahren, können dann die bereits vorhandenen Prozesse wiederverwendet werden. Dies wiederum ermöglicht eine aufwandsschonende und schnelle Einführung der WebProspector Online-Leadgenerierung.

Über die WebProspector

Die Online-Besucherkennung verrät B2B-Anbietern, welche Unternehmen sich auf der Unternehmens-Website informieren und welche Produkte bzw. Leistungen die Besucher angesehen haben. Die Anbieter erhalten vollständige Adressdatensätze und können die heißen Leads direkt vertriebsseitig nutzen. Die Identifizierung wird transparent und ohne Mitwirkung des Besuchers vorgenommen und erfolgt gemäß Gutachten des TÜV Süd datenschutzrechtlich unbedenklich. Weitere Informationen zu WebProspector finden Sie auch unter: www.webprospector.de