

EVALANCHE SALES CLOUD



POWERED BY





EVALANCHE SALES CLOUD

OPTIMIERTER VERTRIEBSPROZESS MIT VIELEN VORTEILEN

Die Evalanche Sales Cloud ist die Lösung für Ihren Digitalen Vertrieb mit der Sie schneller und intelligenter verkaufen. Eine Untersuchung über Groß- und Kleinunternehmen aus allen Branchen hinweg hat ergeben, dass der Einsatz einer Evalanche Sales Cloud zu einer durchschnittlichen Umsatzsteigerung von 37% führt. Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten und profitieren Sie von den Vorteilen!

- **Nahtlos mit der Evalanche Marketing Automation integriert**
Ihre Evalanche Marketing Automation und Evalanche Sales Cloud, über die Sie Interessenten (Leads) und Kunden entwickeln können, sind nahtlos integriert. Die Integration kann flexibel und sehr einfach über einen No-Coding-Ansatz angepasst werden. Ihre Daten bleiben konsistent und wertvoll.
- **Schnelle Reaktion und Vertriebs Erfolg**
Durch die Integration und durch die standardisierten Prozesse reagieren Sie schnell auf Anfragen und Kundenreaktionen. Das steigert Ihren Vertriebs Erfolg.
- **Automatisierung administrativer Prozesse**
Lästige administrative Tätigkeiten im Vertriebsprozess sind automatisiert und entlasten Ihren Vertrieb.
- **Alle Informationen stehen jederzeit und überall zur Verfügung**
So haben Sie die Informationen zu Ihren Leads und Kontakten, die Zahlen in Form von Berichten und Auswertungen immer in Echtzeit im Zugriff. Das gibt Ihnen Entscheidungs- und Planungssicherheit auf Basis der relevantesten und neuesten Informationen.



VORKONFIGURIERTE UND DIREKT EINSETZBARE MODULE

In der Evalanche Sales-Cloud sind alle Bereiche, die für den professionellen Vertrieb relevant sind, vorkonfiguriert und können direkt genutzt werden. Zudem steht Ihnen ein Support-Team zur Verfügung, das Sie bei der Erfüllung Ihrer Anforderungen unterstützt und Ihre offenen Fragen beantwortet.

- **Lead-Management** – Ihr praxiserprobter, standardisierter Prozess sorgt für einheitliche und schnelle Qualifizierung der Leads. Sie können Ihrem Leads beliebig viele Informationen zuordnen, manuell oder automatisiert zugehörige Aufgaben erstellen, je nach Kategorisierung den richtigen Mitarbeiter mit der Bearbeitung des Leads beauftragen und die Historie problemlos verfolgen. So sind Sie schneller, arbeiten mit vollständigen Daten und konvertieren mehr Leads zu Opportunities.
- **Opportunity-Management** – Alle Funktionen, die bei den Leads verfügbar sind, können Sie für Ihre Opportunities (Verkaufschancen) nutzen. Mit einem einheitlichen Prozess zum Management der Opportunities entwickeln Sie Verkaufschancen stringent und effizient zum Abschluss. Ergänzend haben Sie hier die Möglichkeit über den Status Ihrer Verkaufschancen eine Sales-Pipeline aufzubauen und gezielt an der Kundengewinnung zu arbeiten. So können Sie Abschlussraten und Umsätze signifikant steigern.
- **Kontakt-Management** – Kontakt zu Bestandskunden zu halten, ist eine der wichtigsten Aufgaben im Vertrieb. In der Evalanche Sales Cloud dokumentieren Sie alle relevanten Informationen und den individuellen Kommunikationsverlauf, um bei Bedarf schnell und leicht darauf zuzugreifen. So sind Sie über jeden Kunden bestens informiert.
- **Dashboards** – Über die Dashboards (Startseiten) hat jeder Nutzer die für ihn relevanten und tagesaktuellen Daten übersichtlich im Blick. Die Daten aktualisieren sich in Echtzeit und können direkt aus den Dashlets (Elemente auf den Startseiten) heraus gesteuert werden. So haben Sie immer alles Wichtige im Blick und können direkt reagieren.



- **Berichte und Vertriebsprognosen** – Um Erfolge messen zu können und um den Vertrieb strategisch zu steuern, sind flexible und aussagekräftige Berichte entscheidend. Über die Berichte der Evalanche Sales Cloud können Sie auf alle Daten zugreifen, diese direkt auswerten und visualisieren. Die Berichte werden in Echtzeit aktualisiert und können in die Dashboards eingebunden werden. So sind Sie immer auf dem Laufenden und können professionelle Prognosen erstellen.



- **Workflows und Automatisierung** – Über die regelbasierte Steuerung können Sie Prozesse und die Aktualisierung Ihrer Daten automatisieren. Workflows können auf alle Daten im System zugreifen und sie automatisch anpassen, neue Datensätze erstellen oder E-Mails senden. So sparen Sie Zeit, vergessen nichts und können Ihren Vertriebsprozess effizienter gestalten.

INDIVIDUALISIERUNG DER MODULE

Die Evalanche Sales Cloud kann über den Technik-Support beliebig an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. In jedem verfügbaren Modul können zusätzliche Eingabe- und Auswahlfelder eingebunden werden. Die Anzahl der zusätzlichen Felder ist unlimitiert. Zudem können Listen, Filter und Dashboards individuell angepasst werden.

EVALANCHE HUB

Die Anforderung, weitere Systeme an die Evalanche Sales Cloud und an Evalanche Marketing Automation anzubinden, ist keine seltene. Häufig sollen beispielsweise weitere CRM-Systeme, ERP-Systeme, Web-Shops oder Eigenentwicklungen angebunden werden. Über Evalanche Hub können über 250 Systeme in wenigen Minuten flexibel (Alle Endpunkte, Cloud und



Kontakt:

Sie haben Interesse und möchten mehr erfahren? Dann vereinbaren Sie einen Termin für Ihre individuelle Online-Demo! Wir beantworten gerne Ihre Fragen und gehen explizit auf Ihre Anforderungen ein.

Kontaktieren sie und per Telefon +49 (0) 8151 / 555 16-0 oder per E-Mail an info@evalanche.com. Wir freuen uns.

Evalanche Sales ab 495.- | Evalanche Data ab 795.- | Evalanche Hub ab 245.-



ÜBER MARINI SYSTEMS

Die Marini Systems GmbH aus Frankfurt ist ein Sales Tech-Unternehmen, mit dessen Software-Komponenten sich beliebige Bestandssysteme und Microservices integrieren und Prozesse in Vertrieb und Marketing intelligent automatisieren lassen. Die von Marini Systems entwickelt Integrations- und Applications-Marini HubEngine (iPaaS), und die Marini DataEngine (aPaaS) sind die Basis für erfolgreiches Robotic Selling: die auf wissenschaftlichen Datenanalysen basierende Verkaufsvorbereitung und Prozessautomatisierung über die Grenzen von Marketing und Vertrieb hinweg. Zum Einsatz kommen hier komplexe Entscheidungslogiken basierend auf Machine-Learning-Modellen und Predictive Analytics. Die beiden Gründer und Gesellschafter von Marini Systems sind [Manuel Marini](#), der zugleich Geschäftsführer ist, und der Frankfurter Universitätsprofessor [Bernd Skiera](#), einer der führenden deutschen Forscher mit einem Fokus auf Data-Analytics in Marketing und Vertrieb. Viele Mitarbeiter des Unternehmens in den Bereichen Prozessmodellierung und Datenanalyse kommen aus der universitären Forschung. Zu den Kunden von Marini Systems zählen unter anderen Henkel, Merck und die VPV Versicherungen.

Marini Systems GmbH
Kaiserstraße 57
60329 Frankfurt am Main
Deutschland
hallo@marini.de
<https://marini.systems>
[LinkedIn-Unternehmensprofil](#)

ÜBER SC-NETWORKS UND EVALANCHE

Die SC-Networks GmbH mit Sitz in Starnberg ist Hersteller der Marketing Automation Plattform Evalanche. Die Software kommt bei einer Vielzahl von Unternehmen und Agenturen erfolgreich zum Einsatz, um Marketing- und Vertriebsprozesse zu digitalisieren und zu automatisieren. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung gehört Evalanche auf dem europäischen Markt heute zu den innovativsten webbasierten Lösungen für datenschutzkonformes E-Mail Marketing und Lead Management sowie professionelle Marketing Automation. Die intelligente Plattform ist intuitiv zu bedienen und flexibel anpassbar. Daher eignet sie sich hervorragend für den Einsatz in mittelständischen und international agierenden B2B-Unternehmen, die sehr schnell auf veränderte Kundenbedürfnisse und andere rasante Marktentwicklungen reagieren müssen.

Die Plattform wird ausschließlich in deutschen Rechenzentren gehostet, die – wie SC-Networks – nach ISO 27001 TÜV-zertifiziert sind. Damit garantiert das Unternehmen seinen Kunden Informationssicherheit und Datenschutz gemäß DSGVO.



JETZT KOSTENLOS TESTEN!

EVALANCHE KOSTENLOS TESTEN

Erleben Sie live eine der modernsten E-Mail-Marketing-Automation Lösungen auf dem europäischen Markt und überzeugen Sie sich selbst wie schön und einfach heute E-Mail Marketing und Lead Management sein kann. Los geht's!

SC-Networks GmbH
Würmstraße 4
82319 Starnberg
+49 (0)8151 / 555 16-0
info@evalanche.com
www.evalanche.com
82319 Starnberg