



**leadtributor**  
seamless business

**ERFOLGREICHER**  
mit  
Vertriebspartnern  
Handelsvertretern  
Installateuren  
Agenten  
Außendienst

- CHANNEL-FORECAST JEDERZEIT UND ÜBERALL
- 30% MEHR UMSATZ MIT VERTRIEBSPARTNERN
- 40% ZEITERSPARNIS



# Inhalt

Was ist der leadtributor? .....	04
Wo macht der leadtributor Sie besser? .....	06
Was sind die Vorteile für den Hersteller? .....	10
Was sind die Vorteile für den Vertriebspartner? .....	16
Was kann der leadtributor sonst noch? .....	20
Wie integrieren Sie den leadtributor in Ihre IT? .....	24

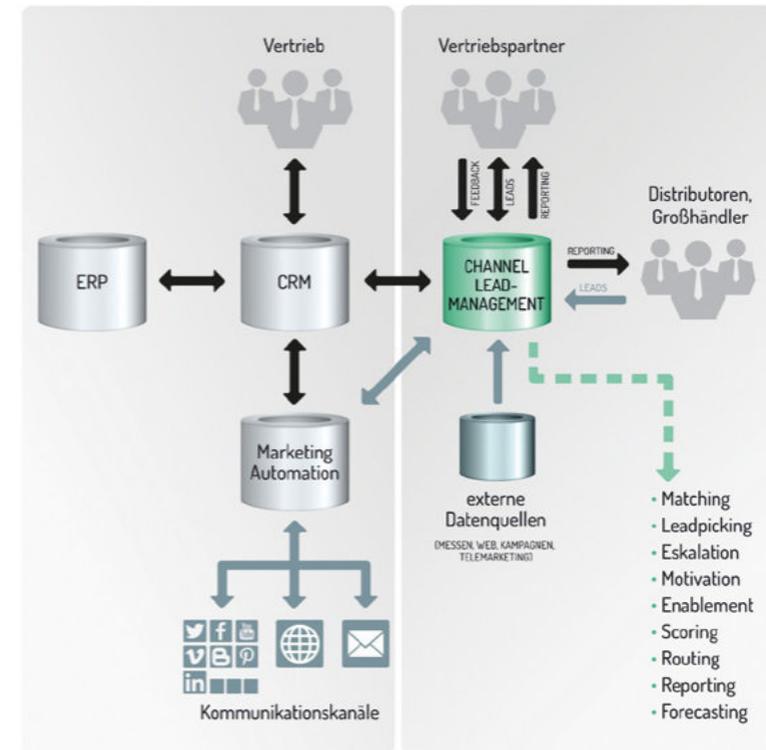
# Was passiert mit ihren Kunden?

Der leadtributor ist ein webbasierter Software-as-a-Service-Dienst für Unternehmen mit indirekten Vertriebsstrukturen. Mit dieser Standardsoftware teilen Sie Interessentendaten schnell und unkompliziert mit Ihren Vertriebspartnern. Und zwar nach intelligenten Parametern, die Sie bestimmen. Etwa geografische Nähe. Oder Partnerlevel. Oder Zertifizierung. Während der Vertriebspartner das Lead bearbeitet, fließen sämtliche Informationen zum Akquiseprozess zurück in Ihre Systeme. Egal ob ins CRM- oder ins Marketing-Automation-System. In einem perfekten Closed-Loop-Verfahren. Sie haben kein CRM? Kein Problem, der leadtributor funktioniert natürlich ebenso eigenständig.

## Warum brauchen Sie den leadtributor?

Der leadtributor ist das ideale Werkzeug für jedes mittlere und große Unternehmen, das mit Vertriebspartnern wie Fachhändlern,

Resellern, Value-Added-Resellern, Distributoren oder Großhändlern arbeitet. Dabei ist es egal, wie komplex Ihr Vertriebssystem ist.



Leadmanagement wird als **ganzheitlicher Prozess** begriffen, Experten sprechen vom 360-Grad-Blick auf den Kunden. Das Verhalten des Kunden wird erfasst, gesammelt und ausgewertet, um darauf aufbauend die Kommunikation zu optimieren. Signale, die darauf deuten, dass der Kunde vertrieblich bearbeitet werden sollte, führen zur Übergabe an den Vertrieb. Und jetzt? Übergibt man eine Anfrage an den Vertriebspartner, ist die bis dahin gewonnene Transparenz meist zu Ende. Dabei ist sie gerade jetzt extrem wichtig. Wenn Sie wissen, was das Ergebnis der Verhandlungen mit dem Partner ist, können Sie darauf reagieren und die Informationen des Vertriebspartners zurück in Ihre Unternehmenssysteme spielen. **Hier hilft der leadtributor.**



Wo macht der leadtributor Sie besser?



Unternehmen geben viel Geld für Marketingkampagnen aus: Roadshows, Messen, Mailing-Aktionen, Content-Marketing-Aktionen ... Das bringt eine Menge Leads. Und die werden durch gezieltes Nachfassen (Lead Nurturing) für den Vertriebspartner vorbereitet.

So integrieren Sie Vertriebspartner in Ihren Vertriebsprozess!



### 1. ICH KENNE DEN STATUS MEINER LEADS NICHT!

In den allermeisten Fällen werden die Leads bzw. Interessenten mittels Telefon, E-Mail oder Excel-Datei an die Vertriebspartner weitergeleitet. Also manuell! Absolute Intransparenz ist die Folge. Die Zahlen sind erschreckend: 30% aller Leads werden nie bearbeitet – und versumpfen in E-Mail-Postfächern.

#### 100% TRANSPARENZ

Der leadtributor verteilt automatisch das richtige Lead an den perfekten Partner. Der Hersteller kann seine Leads zu jedem Zeitpunkt überwachen: Ob ein Lead reserviert wurde, welcher Partner den Kontakt bearbeitet, wie weit die Akquise gediehen ist etc. Und nur ein Mausklick reicht, um den Forecast für die nächsten Monate zu bekommen.

Wo macht der leadtributor Sie besser?



### 2. EIN LEAD WURDE AN DIE KONKURRENZ VERLOREN!

Der Vertriebspartner hat einen Interessenten an einen Wettbewerbshersteller verloren. Und streicht das Lead einfach von der Liste. Er vergibt die Chance, einen Interessenten in der Zukunft zurückzugewinnen! Warum wurde er verloren und an wen?

#### 100% DATENKONSISTENZ

Der leadtributor spielt das verlorene Lead automatisch, mitsamt allen Informationen aus dem Vertriebsprozess, in Ihr System (Marketing Automation, CRM) zurück. Wo man durch intelligente Kampagnen versuchen kann, den Interessenten oder den Kunden bei nächster Gelegenheit zurückzugewinnen. Keine Information geht verloren!

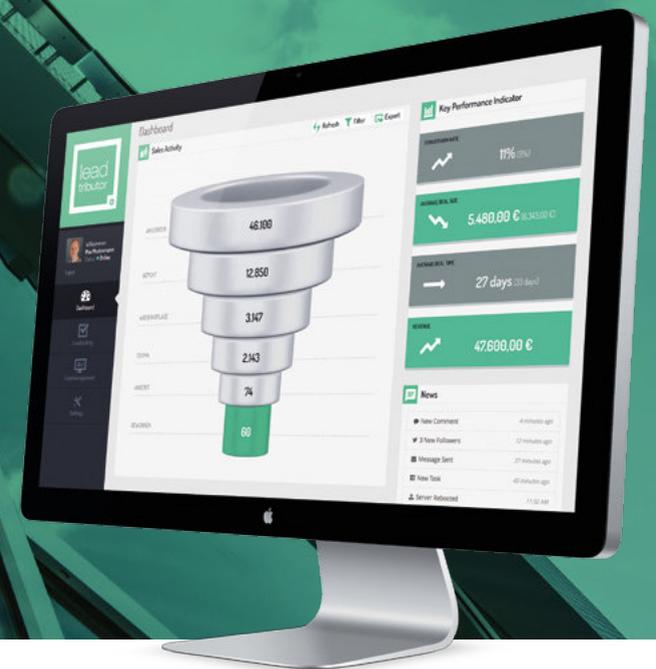
### 3. MEIN VERTRIEBSPARTNER KÜMMERT SICH NICHT!

Vertriebspartner haben selten Lust, sich in die Karten schauen zu lassen. Als Hersteller bekommen Sie kein Feedback. Sie wissen noch nicht mal, ob sich jemand um Ihre Leads kümmert. Kostbare Zeit geht verloren. Weniger Abschlüsse, kaum Planbarkeit.

#### 30% MEHR ABSCHLÜSSE

Im leadtributor werden Leads nicht mehr verteilt, sondern „angeboten“. Das erhöht den Reaktionsdruck für Ihre Vertriebspartner. Wer das Lead nicht schnell abholt, könnte es verlieren. Das Ergebnis: Ihr Lead wird schneller bearbeitet und die Abschlusswahrscheinlichkeit steigt deutlich. Danach tauscht der leadtributor neue Leads gegen Feedback und motiviert so die Partner, Teil des Vertriebsprozesses zu sein.

# Die Vorteile für den HERSTELLER



## Die Vorteile für den Hersteller!


**MIT DEM LEADTRIBUTOR  
HABEN SIE IHREN CHANNEL-  
FORECAST IM BLICK!**

Ein Klick genügt, und Sie können sehen, wie viel Umsatz der nächste Monat bringt oder wie viel Potenzial das nächste Jahr verspricht. Wann, von welchem Partner und über welche Produkte?


**SIE HABEN VOLLE  
TRANSPARENZ ÜBER IHR  
PARTNERNETZ**

Schnell und automatisiert: Die Weitergabe der Leads an Vertriebspartner erfolgt durch ein intelligentes Push-/Pull-Verfahren. Sie wissen zu jeder Zeit, welcher Reseller wann welchen Interessenten bearbeitet. Und ob ein Abschluss bevorsteht. Nicht nur das: Sie wissen außerdem, welche Ihrer Partner die beste Leistung bringen, und können diese belohnen. Ein Strauß von schnell abrufbaren KPIs zeigt Ihnen jederzeit, wie und wo Sie Ihren Partnervertrieb verbessern können.


**MIT DEM LEADTRIBUTOR  
HABEN SIE DEN  
ROI IM BLICK!**

Mit dem leadtributor geht kein Lead verloren. Denn mit dieser Software wissen Sie jederzeit, welcher Vertriebspartner welche Anfrage bearbeitet, an welchem Punkt in der Akquise er sich befindet – und vor allem, wie viel Umsatz Ihre aktuelle Kampagne im Channel generiert. Durch das Push-Reporting bekommen Sie regelmäßig den exakt auf Sie zugeschnittenen Report zugesendet.

**Die Konsequenz: Sie können mit 30 % mehr Abschlüssen rechnen, da kein Lead mehr verloren geht und alle Leads zeitnah bearbeitet werden. Außerdem machen Sie es dem Partner deutlich schwerer, an Ihre Interessenten Wettbewerbsprodukte zu verkaufen. Es bleiben mehr Abschlüsse bei Ihnen! Sie haben 100 % Transparenz und Datenkonsistenz, da alle Informationen in Ihre internen Systeme zurückfließen.**

## Die Vorteile für den Hersteller!


**HIER SIND  
IHRE DATEN  
TODSICHER!**

Der leadtributor wird in einem deutschen Rechenzentrum – in München – betrieben. Alle Daten unterliegen also strengsten deutschen Datenschutzrichtlinien.


**FÜR JEDES LEAD  
DEN PERFEKTEN  
PARTNER**

Der leadtributor findet automatisch den perfekten Partner für Ihr Lead. Die Parameter dafür bestimmen Sie im Vorfeld.



## Die Vorteile für den Hersteller!


**SIE SPAREN ZEIT –  
UND VERDIENEN  
MEHR GELD**

Wenn Leads regelmäßiger und schneller bearbeitet und verfolgt werden, erhöht sich der Channel-Umsatz. Unsere Erfahrung: um bis zu 30%! Außerdem werden bis zu 40% Ressourcen frei. Denn aufwendige Abstimmungen und Besprechungen zu den laufenden Projekten entfallen. Das heißt: mehr Zeit für andere Aufgaben.


**SIE ZAHLEN NUR,  
WAS SIE  
NUTZEN**

Mit dem Software-as-a-Service-Modell zahlen Sie nur, was Sie nutzen. Egal, wie viele Administratoren, Partner-Account-Manager, Distributoren oder Vertriebspartner Sie haben, Sie bezahlen eine monatliche Mietgebühr pro User. Brauchen Sie mehr Zugänge, so ist das kein Problem. Sie können jeden Monat die Anzahl der Nutzer-Accounts anpassen. Denn der Service ist beliebig skalierbar.


**SIE ERHÖHEN DEN  
WETTBEWERB – UND  
BELEBEN IHR GESCHÄFT**

Picklisten belohnen ehrgeizige Partner – und beleben das Geschäft. Wer nicht aktiv Leads für sich reserviert, hat langfristig das Nachsehen.


**SIE HABEN EIN DRUCK-  
MITTEL, UM PARTNER  
NACHHALTIG ZU AKTIVIEREN**

Sollte sich ein Partner weigern, Feedback über seine Aktivitäten zu geben, „schlägt“ der leadtributor „Alarm“ nach bestimmten Regeln und Prozessen. Die Konsequenz: Der inaktive Partner kann keine Leads mehr picken.


**DER DIENST  
IST SOFORT  
VERFÜGBAR**

Die Installation, Anpassung, Wartung und die Betriebssicherheit der Lösung übernehmen wir für Sie. Das Beste: Das System ist innerhalb weniger Stunden eingerichtet und funktionsfähig. Und völlig intuitiv zu bedienen.

## Die Vorteile für den Hersteller!

## So gelangen Leads in den leadtributor

Leads werden an unzähligen Orten generiert. Doch wie gewährleisten Sie die schnellste Bearbeitung? Richtig, indem Leads jeweils direkt vor Ort in das relevante System gespielt werden. Sie können Messeleads

direkt in den leadtributor laufen lassen und somit ohne Zeitverzögerung an Ihre Vertriebspartner verteilen. Leads, die über ein Webformular generiert werden, können direkt in den leadtributor übernommen werden. Daten aus internen Systemen (CRM, Marketing Automation) können per Schnittstelle automatisch an den leadtributor übergeben werden.

Schnittstellen


**Manuelle  
Eingabe**

**Excel-Upload**

**Strukturierte E-Mail**

 (FORMULARE, WEBSITE,  
LANDINGPAGES ETC.)

Zum Beispiel, wenn ein bestimmter Status erreicht wurde. Aber selbstverständlich sind auch Excel-Upload und manuelle Eingaben sehr benutzerfreundlich möglich.

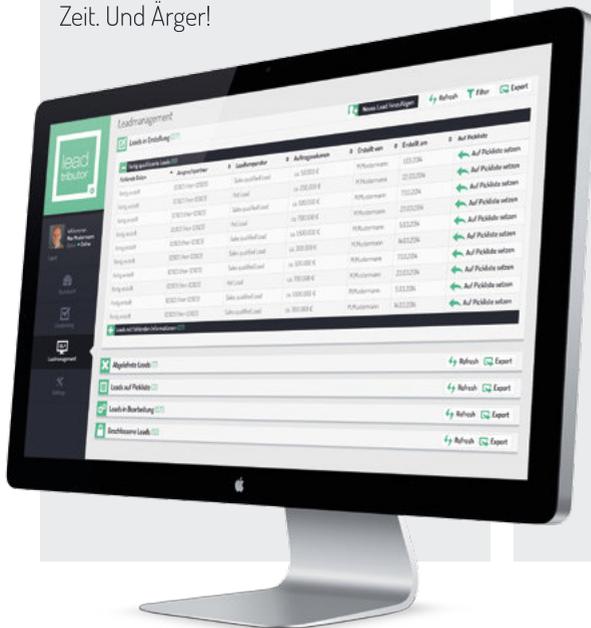
# Die Vorteile für den PARTNER



## Die Vorteile für den Partner


**PARTNER ERHALTEN  
HOCHWERTIGE  
LEADS**

Der leadtributor funktioniert wie eine Partnervermittlung: Jedes Lead hat ein Profil. Und jeder Partner hat ein Profil. Je nach Profildetails bekommt jeder Partner genau die Interessenten, die zu ihm passen. Die Kriterien sind frei konfigurierbar. Zum Beispiel: Welcher Reseller liegt geografisch am nächsten? Welcher hat das richtige Know-how? Wer ist für das Produkt zertifiziert? Das spart Zeit. Und Ärger!


**KEIN TERMIN  
WIRD  
VERGESSEN**

Der leadtributor erinnert den Vertriebspartner automatisch an die nächsten Schritte, die er unternehmen sollte: Interessenten kontaktieren, Termin ausmachen, Angebot unterbreiten.


**PERFEKTER  
CLOSED  
LOOP**

Auch der Partner hat die Option, seine Leadinformationen automatisch an sein eigenes System zu übergeben und dort weiter zu bearbeiten. Feedback kann vom internen System an den leadtributor weitergegeben werden.

## Die Vorteile für den Partner


**IST EIN LEAD BEI  
EINEM PARTNER,  
BLEIBT ES AUCH DA**

Bekommt der Hersteller eine Anfrage vonseiten eines bereits verteilten Leads, wird diese Anfrage automatisch an den bereits zuständigen Reseller geschickt – und an keinen anderen. Der leadtributor kann somit den Vertriebspartner vor interner Konkurrenz „schützen“.


**ALLE VERTRIEBS-  
KONTAKTE SIND IMMER  
IM BLICK**

Ein Mausklick – und schon hat der Reseller all seine aktuellen Leads im Blick. Und ebenso die Historie über abgeschlossene Aufträge aus vergangenen Monaten und Jahren. Downloads oder der Export von Daten erfolgen mittels eines einzigen Klicks.


**SÄMTLICHE  
REPORTINGS  
FALLEN WEG**

Warum Reportings für den Hersteller anfertigen? Im leadtributor sind alle Aktivitäten transparent aufgelistet und perfekt aufbereitet – auf Knopfdruck.


**DER LEADTRIBUTOR  
IST KINDERLEICHT ZU  
BEDIENEN**

Unterwegs, beim Kunden oder im Büro: Jeder Vertriebspartner kann seine Leads von überall bearbeiten. Auch vom Handy aus. Denn der leadtributor kann über den Webclient oder die leadtributor-App aufgerufen werden. Das Beste: Es ist keine Schulung nötig. Denn der leadtributor ist absolut selbsterklärend.

Was kann der  
leadtributor sonst  
**NOCH?**



# Was kann der leadtributor sonst NOCH?

1.

**SIE  
KÖNNEN  
CHATTEN**

Sie möchten mit Ihrem Partner-Account-Manager zu einer konkreten Anfrage chatten. Oder mit Kollegen beim Reseller. Oder beim Distributor. Und das in Echtzeit? Kein Problem! Der leadtributor bietet extra dafür eine Funktion.

2.

**VON  
UNTERWEGS  
ARBEITEN**

Die Nutzung mobiler Devices steigt jedes Jahr um 20%! Mit der mobilen App des leadtributor reichen wenige Klicks, und schon können Leadinformationen vom Handy oder Tablet aus unterwegs bearbeitet bzw. aktualisiert werden. Kein Papierkrieg mehr! Und vor allem: keine Zeitverzögerung! Wer ein Lead zugespielt bekommt, kann es sofort anrufen und bearbeiten. Und sofort Feedback geben.

3.

**DIE RICHTIGEN  
DOKUMENTE ZUR  
VERFÜGUNG STELLEN**

Das etwas andere Partnerportal: Jetzt ist Schluss mit langer und komplizierter Dokumentensuche. Sie geben Ihren Vertriebspartnern genau die Dokumente an die Hand, die für sein Lead relevant sind. Mit der integrierten Dokumentenfunktion können Reseller Präsentationen, Preislisten, Produktdatenblätter u. v. m. herunterladen. Auch praktisch: Neben Unterlagen können Partner sämtliche Verkaufshilfen und Argumentationsleitfäden konsultieren. Das spart Zeit und Mühe. Natürlich passend zu den Anforderungen des jeweiligen Leads.

4.

**GANZ  
EINFACH DEALS  
REGISTRIEREN**

Lassen Sie Ihre Vertriebspartner direkt im leadtributor Opportunities anmelden. Sie haben die Möglichkeit, diese sehr einfach zu prüfen und zu bestätigen oder abzulehnen. Dabei helfen Ihnen Funktionen, die blitzschnell prüfen, ob das Lead schon von einem anderen Partner bearbeitet wird. Alle Informationen zu diesen Prozessen lassen sich natürlich mit Ihren Systemen synchronisieren.

5.

**LEADS AUF MESSEN  
AN PARTNER  
WEITERLEITEN**

Schon auf der Messe erfassen Sie Leads und leiten sie gleich weiter! Wie? Dank der konfigurierbaren Leadbogen und der automatischen OCR-Erkennung von Visitenkarten. So werden Leads praktisch in Echtzeit an die Vertriebspartner weitergereicht.

6.

**LEADS MIT  
QUALITATIVEN DATEN  
ANREICHERN**

Ihre Leads sind mit zu wenig Informationen bestückt? Auf Wunsch können Sie vollautomatisch verkaufsrelevante Informationen zum Lead anreichern lassen: Bilanzen, Mitarbeiterzahl, Niederlassungen, Umsatz, neueste Pressemeldungen etc. So haben Sie immer hochwertige und qualifizierte Leads für Ihre Partner!



# WIE VERTRÄGT sich der leadtributor mit Ihrem IT-System?

Leadpicking

Pickliste

LeadID	Kampagne	Leadtyp	pot. Umsatz	DT	Status
Pick01	WFL Werbung 03	Sales qualified Lead	ca. 50.000 €	06.12.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Annehmen <input type="checkbox"/> Ablehnen
Pick02	WFL Werbung 03	Hot Lead	ca. 200.000 €	06.12.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Annehmen <input type="checkbox"/> Ablehnen
Pick03	WFL Werbung 03	Sales qualified Lead	ca. 100.000 €	06.12.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Annehmen <input type="checkbox"/> Ablehnen
Pick04	WFL Werbung 03	Hot Lead	ca. 150.000 €	06.12.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Annehmen <input type="checkbox"/> Ablehnen
Pick05	WFL Werbung 03	Sales qualified Lead	ca. 100.000 €	06.12.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Annehmen <input type="checkbox"/> Ablehnen

Meine Leads

Pick Datum	Status	Anspruchspartner	DT	Kampagne	Leadtyp	Auftragsvolumen	Tricks...	Spätk...	Status
30.09.2014	03.10.2014	Klang (Klang)	06.10.2014	CallB Stand 03	Hot Lead	ca. 200.000 €	03.10.2014	03.10.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Neuer Status
30.09.2014	03.10.2014	Klang (Klang)	06.10.2014	CallB Stand 03	Hot Lead	ca. 200.000 €	03.10.2014	03.10.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Neuer Status
30.09.2014	03.10.2014	Klang (Klang)	06.10.2014	CallB Stand 03	Hot Lead	ca. 200.000 €	03.10.2014	03.10.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Neuer Status
30.09.2014	03.10.2014	Klang (Klang)	06.10.2014	CallB Stand 03	Hot Lead	ca. 200.000 €	03.10.2014	03.10.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Neuer Status
30.09.2014	03.10.2014	Klang (Klang)	06.10.2014	CallB Stand 03	Hot Lead	ca. 200.000 €	03.10.2014	03.10.2014	<input checked="" type="checkbox"/> Neuer Status

Wie verträgt sich der leadtributor mit Ihrem IT-System?

## Der leadtributor ist integrierbar

Natürlich ist der leadtributor keine Insellösung. Er ist problemlos in Ihre bestehende IT-Landschaft integrierbar. Wie? Durch Standardschnittstellen, die an Ihr CRM-System oder Ihre Marketing-Automation-Plattform andocken.

Sämtliche Leadinformationen fließen aus Ihren Systemen in den leadtributor. Und vom leadtributor zurück in Ihre Systeme.

Schnittstellen zu weiteren Datenquellen: Formulare auf Ihrer Website oder Ihrer Landingpage können problemlos an den leadtributor angebunden werden. So

können Leads, die über eine Formularanfrage eingehen, sofort und automatisch an Ihre Partner verteilt werden. Auch auf Messen erfasste Leads können direkt in den leadtributor eingegeben und an den Partner weitergeleitet werden.



## Der leadtributor ist einfach anpassbar

Jedes Unternehmen hat bestehende Vertriebsstrukturen. Kein Problem für den leadtributor: Er kann im Handumdrehen an Ihre Funktionen und Prozesse angepasst werden. Ganz einfach über unsere Administrationsoberfläche.

## In nur einer Woche einsatzbereit!

In einem ersten Meeting nehmen wir Ihre Anforderungen auf und formulieren diese in einem Konfigurationsbericht. Nach Ihrer Freigabe erstellen wir Ihre individuelle leadtributor Instanz. Ganz in Ihrem Look & Feel und auf Basis Ihrer Anforderungen. Nach spätestens einer Woche ist das Tool einsatzbereit!

## Neugierig? Interessiert?

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns! Wir zeigen Ihnen live, wie der leadtributor funktioniert. Ganz unverbindlich!

## Kontakt

leadtributor GmbH  
Thierschstraße 25  
80538 München  
Deutschland

Tel.: +49 (0)89 716 77 59 40  
Fax: +49 (0)89 230 66 00 30  
dialog@leadtributor.com

Oder besuchen Sie uns auf unserer Website. Dort erfahren Sie, wer schon mit Erfolg den leadtributor einsetzt!

[www.leadtributor.de](http://www.leadtributor.de) (deutsch)  
[www.leadtributor.com](http://www.leadtributor.com) (englisch)

Statusdatum		
80331 München		Hot Lead
89150 München (76)		Hot Lead
26.04.2015		Warm Lead
21.03.2015		Warm Lead

Stammdaten    Kontaktladen    Anrede    Kategorie    möglich heute

**Kategorie:**

**Leitungsreferenz:**

**Auftragsumme in:**

**Referenzartikelnr.:**

**Spezielle Eigenschaften:**

