LEADMANAGEMENT (INBOUND VIA MARKETING-KAMPAGNE)

In Charge	Sales Development Manager			Inside Sales	Sales
	MQL Inbound via Hubspot	**MQL Qualifizierung**		**Opt. 1: SQL Qualifizierung**	**Opt. 2: SQL Qualifizierung**
Entry Criteria	Ein Kontakt hat in Hubspot einen Score von 75 Punkten (z. B. über ein Formular) erreicht (= MQL).	Das MQL wird vom Verantwortlichen SDM innerhalb von 48 Stunden qualifiziert.		Realisierung des Termins, Vorstellung unserer Lösungen, Produkte ... und Qualifizierung des SQLs	Realisierung des Termins, Vorstellung unserer Lösungen, Produkte ... und Qualifizierung des SQLs
Process	» Ein MQL wird automatisch im CRM via Schnittstelle angelegt und einer Kampagne zugeordnet. Dieses kalte, einer Kampagne zugeordnete Lead wird vom Sales Development Verteiler geprüft und verteilt. Oder auch vom Kampagnenverantwortlichen INSIDE SALES oder SD selbst abgeholt und bearbeitet: **Fall A)** Wenn am Account bereits zum Thema ein Lead oder eine Opp vorhanden ist, wird dieses MQL von SD direkt auf den Verantwortlichen des Leads oder der Opp gestellt. Leadstatus: Offen **Fall B)** Wenn kein Lead, keine Opp am Account vorhanden ist, wird das MQL dem Themen-verantwortlichen Sales Development Manager zugeordnet. Leadstatus: Offen. » Lastenhefte & NDAs werden direkt an den Inside Sales (Opt. 1) oder Sales (Opt 2) weitergeroutet!	» Ergebnis der Qualifizierung: **1. BANT ERFÜLLT:** Es handelt sich um ein SQL. Das SQL wird möglichst mit Termin an den Insides Sales (Opt.1) oder Sales (Opt. 2) übergeben; Leadstatus: Qualifiziert » + Produktzuordnung (Expertisefelder)!! » **2. BANT NICHT ERFÜLLT:** **a)** Das MQL wird vom SDM weiterbetreut, wenn ein Projekt in Zukunft ansteht, dann nach 4 - 6 Monaten erneut kontaktiert und qualifiziert. Leadstatus: Qualifiziert **b)** Das MQL hat kein aktuelles Projekt hinsichtlich BANT und keins ist geplant, das MQL wird geschlossen. Leadstatus: Abgelehnt. » Alle Aktivitäten (Telefonate) hinsichtlich Bearbeitung werden im CRM direkt im Lead und in der Kampagne dokumentiert.	**Opt. 1:** SQL-Übergabe an Inside Sales Manager **Opt. 2:** SQL-Übergabe an CSM/SPS/DSM	» ERP ab 500 Mio: Sabine Roßbach » CERP unter 500 Mio: Roman Bobrov, Christian Pohr » CX: Thomas Tenbieg, NN » Qualifizierung wie Beschreibung OPT.2: SQL. Übergabe dann an Sales.	» Ergebnis der Qualifizierung: » **1. BANT ERFÜLLT:** **a)** Es handelt sich um eine Opp, diese wird aus dem SQL erstellt. Leadstatus: Umgewandelt **b)** Es handelt sich um ein SQL, der Kunde wird uns in der Auswahl aber nicht beteiligen. Konkret: Der Kunde sagt uns ab. Leadstatus: Verloren » **2. BANT NICHT ERFÜLLT:** **a)** Das SQL wird geschlossen, da kein Projekt in Realisierung ist und auch keins geplant ist. Leadstatus: Abgelehnt » **b)** Das SQL wird an SD oder Inside Sales zurückgegeben zwecks Nurturing. Das SQL wird an den SDM oder IS zurückgegeben. Leadstatus: Gestoppt » Alle Aktivitäten zum Lead werden im Lead und zu der Kampagne erfasst.
CRM-Abbildung	Leadstatus: OFFEN oder ABGELEHNT	QUALIFIZIERT oder ABGELEHNT		QUALIFIZIERT oder ABGELEHNT	UMGEWANDELT, ABESAGT, ABGELEHNT oder GESTOPPT
	Kampagnen-Reporting: Zuordnung Aktivitäten, Leads und Opps zur Kampagne				
Timeframe	**Qualifizierung innerhalb von 2 - 4 Wochen**				

Ergebnis: Opportunity Gewonnen (Cash) oder Verloren

© All for One Group SE