

Act! dient Bauunternehmen für Architektenhäuser als Fundament für höhere Umsatzzahlen

act!™

Jeden Morgen wachen dank des richtigen Partners für den Hausbau viele im Südwesten Floridas in ihrem Traumhaus auf. Als eines der führenden Bauunternehmen für Architektenhäuser verwirklicht Paul Homes die Traumobjekte seiner Kunden. Damit die Architektenhäuser maßgeschneidert geplant und individuell konzipiert werden, setzt Paul Homes die CRM-Software Act! ein.



„Mit Act! Marketing Automation kann ich mein Marketing perfekt auf meine Kunden abstimmen. Sobald meine Kampagnen eingerichtet sind, werden sie automatisch versendet. Meine Zeit und Energie kann ich dann in die Planung von Architektenhäusern stecken.“

Jeffrey Gazlay
Broker Associate



Paul Homes ist ein in Florida (USA) ansässiges Bauunternehmen für Architektenhäuser mit 34-jähriger Geschichte. Sein großer Erfolg begründet sich auf dem hochwertigen Wohnkonzept und der genauen Umsetzung der individuellen Wünsche seiner Kunden.

Ein höheres Wachstum hat das Unternehmen aber auch einem seiner Mitarbeiter zu verdanken: Der Broker Associate Jeffrey Gazlay hat sich persönlich dafür eingesetzt, dass die im Unternehmen eingesetzte Technologie optimal genutzt wird.

Gazlay nutzt das CRM-System Act! schon seit längerer Zeit. Da er also das Potenzial von Act! gut kennt, war er auch von Anfang an vom Nutzen der Act! Growth Suite für das Unternehmen überzeugt

„Als ich vor 18 Jahren bei Paul Homes angefangen habe, wurde Act! im Unternehmen bereits verwendet“, erinnert sich Gazlay. Damals nutzte das Vertriebsteam Act! jedoch nur als eine Art Datenbank, mit der Mitarbeiter die Kommunikation mit Kunden gespeichert haben. Die Chancen und Möglichkeiten, die Act! als vollständige CRM-Lösung anbot, wurden zu dieser Zeit noch verkannt. „Es war ganz gut zu wissen, wer mit welchen Kunden gearbeitet hat. Man konnte auch erkennen, was im Unternehmen im Allgemeinen passierte, aber all das führte zu keiner Steigerung der Umsatzzahlen.“

Act! – der Schlüssel für mehr Geschäftswachstum

Gazlay weiter: „Das Internet und auch Software wurden damals immer häufiger genutzt. Also suchte ich nach einem Weg, wie wir mithilfe von Technologie unsere Kunden besser erreichen und ansprechen können“.

Daraufhin wurde Act! als Kundenverwaltungsprogramm genutzt. Der Broker Associate richtete zusätzlich „Constant Contact“ ein, um an Interessenten Marketing-E-Mails versenden zu können. „Das hat gut funktioniert“, bestätigt Gazlay, „aber es gab trotzdem noch ein Problem: Constant Contact konnte nicht in Act! integriert werden.“ Für den Broker Associate bedeutete das doppelte Arbeit, denn die Kundendaten mussten sowohl in Act! als auch in Constant Contact eingegeben werden. „Dieser zusätzliche Schritt kostete eine Menge Zeit“, erzählt Gazlay.

Nahtlose Integration mit Act! Marketing Automation

Mit Act! Marketing Automation (AMA) erhielt Jeffrey Gazlay eine nahtlose Integration zwischen dem CRM-System Act! und einer E-Mail-Marketing-Lösung, nach der er lange Zeit gesucht hat. Details zu Kunden oder Transaktionen brauchten nicht mehr

doppelt eingegeben werden. Mehr noch: Mit AMA können dieselben Aktivitäten wie in Constant Contact durchgeführt werden, allerdings deutlich schneller.

„Dies erspart mir unheimlich viel Arbeit“, sagt Jeffrey Gazlay. „Ich muss mir außerdem keine Gedanken mehr machen, dass die Daten in beiden Systemen durch eine falsche Eingabe voneinander abweichen.“

Neue Funktion für Drip-Kampagnen

Mit Act! Marketing Automation erhält der Broker Associate außerdem eine Funktion, die es in Constant Contact nie gab: Er kann jetzt Drip-Kampagnen per E-Mail erstellen und Interessenten auf sie zugeschnittene Antworten senden. „Ich kann zum Beispiel eine E-Mail-Serie mit Triggern erstellen, die automatisch den Versand von E-Mails auslösen. Dadurch kann ich mein Marketing perfekt auf meine Kunden abstimmen.“ Sobald die Drip-Kampagnen erstellt und eingerichtet sind, werden sie durch ein Ereignis oder Datum automatisch ausgelöst. Jeffrey Gazlay: „Das heißt, ich kann meine Zeit und Energie dann in die Planung von Architektenhäusern stecken.“

„Ich kann jetzt meinen Interessenten auf sie zugeschnittene Antworten senden. So kann ich zum Beispiel eine E-Mail-Serie mit Triggern erstellen, die automatisch den Versand von E-Mails auslösen.“

Jeffrey Gazlay
Broker Associate

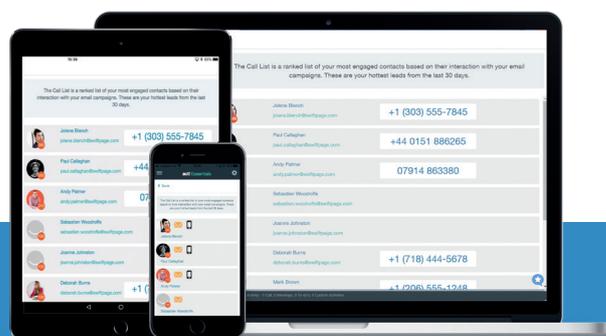


Act! sorgt für eindrucksvolle Umsatzzahlen

Zwar nutzt Jeffrey Gazlay Act! Marketing Automation erst seit kurzer Zeit, aber er ist von dieser Funktion jetzt schon beeindruckt. Er ist überzeugt, dass er mit der Unterstützung dieser Software seinen eigenen Erfolgskurs fortsetzen wird. Seine Umsatzzahlen fallen in der Regel 40 % höher als die der anderen Vertriebsmitarbeiter bei Paul Homes. Diese bemerkenswerte Zahl führt Jeffrey Gazlay unter anderem auf den Einsatz von Act! zurück.

Der Broker Associate ist also bereit, sich im Arbeitsalltag von Software unterstützen zu lassen. Nichtsdestotrotz spielt ein weiterer Faktor eine wesentliche Rolle, warum Gazlay mit seinen Umsatzzahlen beeindrucken kann: Aufgrund seiner Erfahrung mit Act! passt Gazlay Felder an und optimiert Vorlagen, um die CRM-Software auf seine Anforderungen zuzuschneiden.

Jeffrey Gazlay gibt seine positiven Erfahrungen mit Act! gern an andere Mitarbeiter im Vertriebsteam weiter, damit auch seine Kollegen von höheren Umsatzzahlen profitieren. „Ich mache gern Scherze darüber, dass sie dann bestimmt mehr verkaufen als ich“, lacht Gazlay. Angesichts von Gazlays Erfolgsbilanz stehen die Chancen aber ganz gut, dass er die nächste Zeit bei den Umsatzzahlen weiterhin die Nase vorn hat.



Ergebnisse

- Die Umsatzzahlen von Jeffrey Gazlay fallen in der Regel 40 % höher aus als die der anderen Vertriebsmitarbeiter. Der wichtigste Grund hierfür ist, dass Jeffrey Gazlay Act! optimal an seine Anforderungen anpasst.
- Der Geschäftsführer von Paul Homes war von den Leistungen, die Jeffrey Gazlay dank Act! erzielen konnte, beeindruckt. Daher setzte er sich dafür ein, dass das gesamte Vertriebsteam effizienter mit dem CRM-System arbeitet.
- Da sich die verschiedenen Elemente von Act! Marketing Automation nahtlos integrieren lassen, muss Jeffrey Gazlay die Details zur Kommunikation mit seinen Kunden kein zweites Mal eingeben. Dies erspart ihm viel Zeit und Arbeit.

Kontakt

Vereinigtes Königreich: **020 3095 7158**

Irland: **0766 801 364**

Australien: **1300 724 327**

Schweiz: **043 508 2364**

Deutschland: **0800 181 2014**

Vereinigte Staaten: **866 873 2006**

Südafrika: **0105 003 672**

Frankreich: **09 75 18 23 09**

Belgien: **078 483 840**

Neuseeland: **0800 443 163**

<https://www.act.com/de>

act!TM