

Projektsteckbrief

Schneller am Kunden mit mQuest® Lead

Messeleads digital erfassen und
zielgerichtet weiterverarbeiten

HMS Industrial Networks aus Schweden ist einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen für die industrielle Kommunikation. Um die Erfassung von Leads auf internationalen Messen digital und papierlos durchführen zu können, setzt HMS auf mQuest® Lead und individuelle Formulare. Kunden- und Interessentendaten werden mit der OCR-Funktion digitalisiert, um wichtige Informationen

angereichert und an das Backoffice versandt. Lästiges Abtippen von Kontaktdaten und Notizen ist damit hinfällig. Messebezogene Performance KPIs sind sofort auswertbar. Die ermittelten Daten werden exportiert und in das hauseigenen CRM-System importiert. Folgeprozesse können sofort eingeleitet werden. Das verschafft ein Extra an Vorsprung bei Kunden und allen, die es werden sollen.

Eingesetztes Produkt: mQuest® Lead

Visitenkarten werden über integriertes
OCR digitalisiert

Bereitstellung von eingerichteten Geräten

Automatische PDF-Reports an das Backoffice

Individuelle Formulare mit messespezifischen
Anpassungen

Sicherer und aktueller Upload von Kundendaten
per WLAN oder Mobilfunk

Leistungen



Integriertes OCR
(Texterkennung)



Schulung durch
cluetec



Support



Hosting



Von der Erfassung von Kontaktdaten auf der Messe bis hin zur Übergabe an das Backoffice konnte der komplette Leadprozess mithilfe von mQuest® digitalisiert werden. Maximale Datenqualität sowie verkürzte Reaktionszeiten steigern die Kundenzufriedenheit zudem nachhaltig.

Gundula Schulze,
Marketing Communication Manager
HMS Industrial Networks

Weitere Informationen unter
www.hms-networks.com



www.mQuest.de