



Effektives Marketing mit Act! – von Grund auf

SmartVentilation

SmartVentilation Inc., das vor mehr als zehn Jahren von Wayne Dean gegründet wurde, bietet Lösungen zur Senkung der Radonkonzentration in Wohnhäusern. Im Laufe der Jahre entwickelte das Unternehmen eine Reihe von Technologien, Geräten, Filtern und anderen Hilfsmitteln, die auf die größten Probleme mit der Raumluftqualität eingehen. SmartVentilation's Lösungen beseitigen oder reduzieren Allergie- und Asthmaauslöser, Feinstaub, durch Algen oder Cyanobakterien produzierte Neurotoxine, CO₂, flüchtige organische Verbindungen, Acrolein und Rauch von Wald- und anderen Bränden, was positive Auswirkungen auf die menschliche Gesundheit hat, etwa auf den Schlaf und kognitive Funktionen. Sie können sogar dazu beitragen, den Ausbruch von Alzheimer zu verzögern.

Das Angebot von SmartVentilation ist einzigartig auf dem Markt; seine hochentwickelten Lösungen schützen Menschen vor schädlicher Radonbelastung in ihrem Zuhause. Trotz der hohen Qualität seiner Produkte fand es das Unternehmen jedoch schwierig, eine ausreichend breite Zielgruppe zu erreichen, um wirklich etwas zu bewegen und nachhaltig zu wachsen.

Entwicklung eines komplett neuen Marketingkonzepts mit Act!

Als Geschäftsinhaber baute Dean SmartVentilation im Laufe von zehn Jahren von Grund auf auf. Und während er über Erfahrung in zahlreichen Bereichen verfügt – darunter einige Jahre als Anwalt –, waren Marketing und Vertrieb dennoch Neuland für ihn. Angesichts dessen wandte er sich an Act!, um seine Wissenslücken zu schließen und eine Marketingstrategie zu entwickeln, mit der er die richtige Zielkundschaft auf sich aufmerksam machen konnte. Mithilfe von Act! Marketing Automation stellte Dean im Handumdrehen umfangreiche Marketingkampagnen auf die Beine – schnell und ohne großes Einarbeiten. Indem er seine Kontakte zur Act! Plattform hinzufügte, liefern ihm seine Marketingkampagnen wertvolle Informationen zu den Interessen seiner Leads und helfen ihm, Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme und neue Verkaufschancen zu identifizieren.

“Act! ging höchst individuell auf die spezifischen Anforderungen meines Unternehmens ein. Dank des erstklassigen Supports und umfassender Schulungsvideos kann ich darauf vertrauen, dass ich mit den Marketing-Automation-Tools von Act! meine Ziele erreichen werde.”



Wayne Dean

Gründer und Inhaber, SmartVentilation

Die Erfolge, die SmartVentilation mit Act! feierte, inspirierten das Unternehmen dazu, seinen Wachstumskurs fortzusetzen. Dean füttert die Act! CRM Plattform nun mit Informationen zu Vorschriften der einzelnen Bundesstaaten rund um die Messung und Senkung der Radonkonzentration. Das Ergebnis ist eine hochpräzise Liste mit über 450 Kontakten – von potentiellen Geschäftspartnern über Montagefirmen bis hin zu anderen Personen, die an einer Zusammenarbeit mit SmartVentilation interessiert sein könnten –, die maßgeblich für Deans zukünftige Wachstumspläne ist.



“Ich finde es sehr spannend, mit Act! zu arbeiten. Es ist so leistungsstark, dass ich alles tun kann, was ich will, ohne mich zuvor stundenlang einlesen oder einarbeiten zu müssen. Dank der von Act! angebotenen Schulungen und Tutorials ist es jedermann möglich, mit den CRM- und Marketing-Automation-Tools sofort loszulegen”

Wayne Dean

Gründer und Inhaber, SmartVentilation

Freiheit und Flexibilität zur Skalierung mit Act!

Als das Unternehmen weiter wuchs und neue, innovative Lösungen zur Messung und Senkung der Radonkonzentration entwickelte, leisteten die CRM- und Marketing-Automation-Funktionen von Act! einen äußerst wertvollen Beitrag zum Geschäft. Vor dem Wechsel zu Act! verwaltete Dean seine Kontakte auf Papier, was nicht nur unglaublich arbeitsaufwendig und kompliziert war, sondern auch das Risiko menschlicher Fehler erhöhte.

Heute sind seine Kontakte im CRM gespeichert – hochwertige, relevante und aktive Leads. Beim Auf- und Ausbau eines hochspezialisierten Unternehmens wie SmartVentilation beeinflussen viele Faktoren, wie man an eine interessierte Person herangeht. Diese Informationen sind nun allesamt direkt über die Act! Plattform zugänglich. Für kleinere Unternehmen wie SmartVentilation kann sich die Skalierung innerhalb kürzester Zeit äußerst komplex gestalten, aber mithilfe von Act! kann Dean ganz einfach Marketingkampagnen erstellen und umsetzen, die jedes Mal die richtige Zielgruppe erreichen.

Ergebnisse

- Dank Act! CRM kann SmartVentilation maximalen Nutzen aus seinen Marketingkampagnen ziehen, all seine Kontakte verfolgen und Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme oder neue Verkaufschancen identifizieren.
- Die Marketing-Automation-Funktionen von Act! helfen dem Unternehmen, ohne komplexe Prozesse umfangreiche Marketingkampagnen auf die Beine zu stellen, sodass es problemlos hunderte potentielle Partner und Kaufinteressierte erreicht.
- Wichtige Informationen und Vorschriften der einzelnen US-Bundesstaaten bezüglich der Messung und Senkung der Radonkonzentration lassen sich problemlos in Act! CRM integrieren, was SmartVentilation die Leadgenerierung erleichtert. Das Unternehmen konnte so über 450 hochwertige Kontakte gewinnen.
- Das unübertroffene Support-, Tutorial- und Schulungsangebot von Act! machte den Einstieg in die Marketing-Automation- und CRM-Tools absolut unkompliziert. SmartVentilation konnte die Software sofort in Betrieb nehmen und effektive Marketingkampagnen umsetzen.

Über Act!

Mit bewährtem CRM und leistungsstarker Marketingautomatisierung eröffnen sich unbegrenzte Möglichkeiten. Act! bietet das ultimative Toolset, um Beziehungen aufzubauen, die Kundeninteraktion zu maximieren und das Unternehmenswachstum voranzutreiben.

Jetzt kostenlos testen

