

## Warum Sirona sich für Salesfusion entschied:

### « Umfangreiche Marketing Automation für das digitale Marketing »



Sirona ist globaler Markt- und Technologieführer in der Dentalindustrie und weltweiter Partner für Zahnarztpraxen, Kliniken, Dentallabors und den autorisierten Fachhandel. Das Unternehmen entwickelt und produziert das komplette Spektrum an dentalen Ausstattungsgütern.

« Zum Einstieg in das Projekt „Digital Lead Generation“ ist Salesfusion für uns die ideale Lösung. Ein wichtiger Entscheidungsfaktor war zudem das integrierte CRM, da wir im Unternehmen auf keine bestehende Lösung zugreifen konnten.

weburi.com hat uns kompetent durch den umfangreichen Auswahlprozess geführt sich als verlässlicher Partner für die Implementierung und die Betriebsunterstützung erwiesen. »

Johannes Wüst,  
Marketing Manager  
Corporate Marketing  
Sirona Dental GmbH

## Die Herausforderung

Sirona suchte eine Marketing-Automation-Lösung, die folgende Projektziele unterstützt:

- Gezielte Nutzung des Potenzials von Website, Microsite, Social Media sowie anderen Prozessen mit Endkundenkontakt zur Neukundengewinnung.
- Systematische Gewinnung, Entwicklung und Bewertung von Leads im Sales Funnel sowie automatisierte Übergabe der Sales Qualified Leads an Sales bzw. den Handel.
- Systematisierung und Automation von Marketing-Kampagnen und Nurtures.
- Engere Anbindung zwischen Marketing und Sales mit Rückmeldung zum Status von Interessenten, zur Bewertung von Marketing-Aktivitäten und zur Optimierung der Leadqualität.
- Aufbau einer zentralen und konsistenten Datenbasis für das Marketing und schrittweiser Abbau von bestehenden Insellösungen.
- Etablierung eines Marketing Performance Managements.

## Die Lösung

weburi.com hat für Sirona ein umfangreiches Auswahlverfahren für eine Lead Management Lösung durchgeführt und aus der Vielzahl von Anbietern drei Lösungen ausführlich verglichen. Sirona hat sich daraufhin für Salesfusion entschieden.

Im Rahmen eines Pilotprojekts für den Geschäftsbereich Digitale Zahnheilkunde wurde eine neue Microsite für das Produkt CEREC entwickelt und mit Landing Pages und Nuture-Prozessen in Salesfusion eingebunden. Zielsetzung hierbei ist den Kunden in der Entscheidungsphase proaktiv zu begleiten. Neue Leads werden hinsichtlich Qualifikation und Interesse automatisch bewertet und aussichtsreiche Interessenten direkt an den Vertrieb übergeben. Nicht ausreichend qualifizierte Leads können für eine weitere Anreicherung zurück an das Marketing gegeben werden.

Inzwischen wird Salesfusion für sämtliche digitale Marketingkampagnen und die Unterstützung von Fachmessen eingesetzt. Hier werden Online-Vorregistrierungen angeboten, Messe-Newsletter versendet und die erfassten Leads in die Marketing Automation zur Nachbereitung übernommen.

## Salesfusion hat klare Vorteile gebracht

### Kundenprofil

#### Sirona Dental GmbH

Salzburg, Österreich

[www.sirona.com](http://www.sirona.com)

3.300 Mitarbeiter an 29

Standorten weltweit

- Salesfusion bietet einen sehr breiten Funktionsumfang.
- Das Produkt ist schnell einsetzbar und gut verständlich. Es liefert sehr gute out-of-the-box Funktionen (z.B. Lead Scoring, Nurture Prozesse, Übersicht der Buyer Journey).
- Salesfusion beinhaltet ein integriertes CRM, welches genutzt werden kann, bis eine unternehmensweite CRM-Lösung eingeführt wurde.
- Es gibt vordefinierte Schnittstellen zu verschiedenen CRM Lösungen, so dass Sirona frei in der Wahl eines CRM ist.
- Die Total Cost of Ownership (TCO) sind insbesondere für den Einstieg in das Thema recht attraktiv.

## Über weburi.com

Wir sind CRM- und Lead Management Spezialisten seit über 15 Jahren und zertifizierter Salesfusion Partner.

Die weburi.com GmbH bietet massgeschneiderte CRM- und Lead Management Lösungen. Wir begleiten den ganzen Projektzyklus, von der Analyse und Spezifikation bis zur Integration mit Marketing Automation, CRM/ERP und mobilen Geräten. Die hohe Kundenzufriedenheit spricht für unseren Support und die flexiblen Erweiterungen. Wir garantieren Ihnen eine klar strukturierte, kostenoptimierte und zügige Umsetzung Ihres Projektes.

Überzeugen Sie sich von unseren Referenzen bei

[www.weburi.com/referenzen](http://www.weburi.com/referenzen)

Ein weiterer Schwerpunkt liegt bei der CRM-Optimierung. Durch die Integration von Lead Management werden Prozesse zwischen Marketing und Vertrieb effizienter. Im Rahmen von Marketing Automation werden messbar mehr qualifizierte Leads und Aufträge generiert.

## Über Salesfusion

Der Hersteller Salesfusion Inc. mit Sitz in Atlanta, GA, USA ist einer der weltweit führenden Anbieter von Marketing Automatisierung und Lead Management. Das Unternehmen wird von Analysten unter anderem wegen der grossen Funktionalität, dem guten Preis-/Leistungsverhältnis und der flexiblen Integration mit vielen CRM Systemen sehr gut bewertet.

### Anbieterprofil

#### weburi.com GmbH

Software & Consulting

Zürich – Stuttgart – Wien

[www.weburi.com](http://www.weburi.com)

+41 44 350 75 75

+49 711 907 127 20

+43 1 4059 200

#### Ihr Ansprechpartner:

Michael Wagner

[mwagner@weburi.com](mailto:mwagner@weburi.com)

