



DIE HAMBURGER FIRMEN HQLABS UND DIE ADACTUS UNTERNEHMENSBERATUNG HABEN EINE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT ZUM NUTZEN IHRER KUNDEN GESCHLOSSEN.

04.01.2017

Beide Unternehmen sind seit vielen Jahren überaus erfolgreich in ihren Kernbereichen tätig. ADACTUS ist eine Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Vertriebsberatung, Multi-Channel-Vertrieb und B2B/B2C Kommunikation. ADACTUS erarbeitet gemeinsam mit dem Kunden den individuellen Vertriebsprozess für die Neukundenakquisition, schafft Ansätze für den Cross-Selling-Vertrieb, sowie für die Bestandskundenpflege. Diese Prozesse spiegeln sich in dem CRM-Werkzeug von HQLabs wieder und verbinden Menschen, Prozesse und Technologien nach modernsten Best-Practice-Methoden. Dies bewirkt eine Steigerung der Kundenansprache und -zufriedenheit und verbessert langfristig die Durchlaufzeiten im Vertrieb und in der Firma. HQLabs hingegen betreibt ein cloudbasiertes, benutzeroptimiertes Projekt-Tool welches vom ersten Kundenkontakt über die Projektabwicklung bis zur Rechnungslegung den gesamten Prozess abdeckt und ist damit eines der modernsten Werkzeuge für das Projektgeschäft und die Kundenbetreuung. Nun soll strategisch zusammengehen, was zusammen gehört und den Kundennutzen steigern.

HQLabs sagt dazu:

»Wir sehen das Leistungsportfolio von ADACTUS als ein praxisbewertes, erweiterbares Modul an, das wir unseren Kunden bei Bedarf empfehlen und anbieten. Es ist eine Erweiterung und Ergänzung unserer eigenen Module im Bereich Vertrieb und Distributionspolitik. Wichtig ist uns, dass unsere Kunden hiervon messbar profitieren können.«

Wie steht es dabei mit den qualitativen Kundenansprüchen?

HQLabs:

»Dabei folgen wir den Werten für die wir stehen, diese sind: Professionalität, Initiative, Teamgeist, Zielstrebigkeit und Verantwortung. Gerade Verantwortung, aber auch alle anderen Werte, wie Initiative und Professionalität sehen wir dabei beachtet. Letztlich stehen immer die Kundeninteressen im Vordergrund. Hauptsächlich dann wenn es darum geht, als Schnittstelle zum B2C oder B2B Kunden angedachte Maßnahmen qualifiziert zu kommunizieren und optimal umzusetzen. die vorhandenen Schnittstellen und der Know-How-Transfer zu ADACTUS schafft für unsere Kunden Zeit- und Kostenvorteile und erlaubt transparentes Vorgehen in einzelnen Durchführungsprozessen.«

HQLabs entwickelt und betreibt ein Werkzeug für das Projektgeschäft, ADACTUS berät Geschäfts- und Vertriebsprozesse. Wie geht das zusammen?

Bei ADACTUS sieht man das partnerschaftlich zum Wohl des Kunden:

Wir sehen unsere Kompetenz in der Partnerschaft mit HQLabs in der praxisgerechten Umsetzung von Vertriebsmaßnahmen. Auch wenn die Software von HQLabs vielmehr als nur ein reines CRM-System ist, erfüllt es aus unserer Sicht alle wesentlichen, notwendigen Funktionen die ein effizientes CRM-System auszeichnen. Oft setzen Kunden All-In-One Lösungen des Wettbewerbs ein und können diese überhaupt nicht nutzen, da diese Lösungen oft mit zu viele Funktionen ausgestattet sind. Unsere Vertriebs- und Marketingstrategien beachten stets die Regeln der Machbarkeit und der praxisgerechten Umsetzung von CRM-Maßnahmen.

Das wichtigste Argument für uns ist aber, HQLabs setzt Anforderung und Verbesserungsvorschläge sowohl von uns, wie auch auf Kundenseite um.