

Energetisieren
Sie Ihren Lead-
prozess – bis
zum fertigen
Besuchsbericht.

snapAddy 

SIEVERS

Erfolgreich, effizient und fehlerfrei: Ihr Lead-Prozess Microsoft Dynamics 365 Add-on: snapAddy

Schreiben, zeichnen, fotografieren, warten: Die schöne alte Welt

Neue Kontakte korrekt ihrer CRM-Datenbasis zu übertragen, ist für Vertrieb und Marketing gleichermaßen entscheidend. Egal ob beim Vor-Ort-Termin, auf einer Messe oder bei Kundengesprächen: Visitenkarten und andere Kontaktinformationen sind nach wie vor zentrale Quellen für Leads. Oft sind diese Daten jedoch unvollständig, gehen verloren oder werden nur handschriftlich auf Notizen oder Leadbögen erfasst. Die anschließende Übertragung ins CRM ist dadurch zeitaufwendig, fehleranfällig und wenig transparent – sowohl bei der Kontakterfassung als auch bei der Erstellung von Besuchsberichten.

Mit **VisitReport** und **DataQuality** von snapAddy lassen sich diese Prozesse digitalisieren und automatisieren. Kontakte werden direkt erfasst, automatisch angereichert, auf Dubletten geprüft und ins CRM übertragen. E-Mail-Signaturen, bestehende Datensätze und öffentliche Quellen wie Webseiten oder Social-Media-Profile sorgen dafür, dass Ihre CRM-Daten stets aktuell, vollständig und DSGVO-konform bleiben – die Grundlage für effizientes Leadmanagement und beschleunigte Vertriebsprozesse.

snapAddy: Drei Produkte, ein Ziel – aktuelle und verlässliche CRM-Daten für effizientes Leadmanagement

Mit **VisitReport**, **DataQuality** und **BusinessCards** bietet snapAddy drei eigenständige Lösungen, die Ihr Leadmanagement digitalisieren und automatisieren.

Gemeinsam vereinfachen die drei Produkte die Prozesse der Kontakterfassung, Neukundenanlage und Datenpflege erheblich und stellen sicher, dass Ihre CRM-Daten korrekt, vollständig und zuverlässig für Vertrieb und Marketing nutzbar sind.



VisitReport erfasst Kontakte und Besuchsberichte direkt vor Ort und digital – auf Messen, im Außendienst oder bei Kundenterminen.



DataQuality hält Ihre CRM-Daten stets aktuell, ergänzt fehlende Informationen automatisch, prüft Dubletten und sorgt für DSGVO-konforme Datenpflege.



BusinessCards ermöglicht das blitzschnelle Scannen und Erstellen digitaler Visitenkarten, die direkt im CRM gespeichert oder digital geteilt werden können.

all digital.



Funktionen im Überblick

Kontakte digital erfassen: Schnell, zuverlässig und direkt ins CRM – vor Ort auf Messen, im Außendienst oder bei Kundenterminen.

Datenqualität automatisch sichern: Dubletten vermeiden, fehlende Informationen ergänzen, Daten aus E-Mail-Signaturen und öffentlichen Quellen prüfen – DSGVO-konform und KI-gestützt.

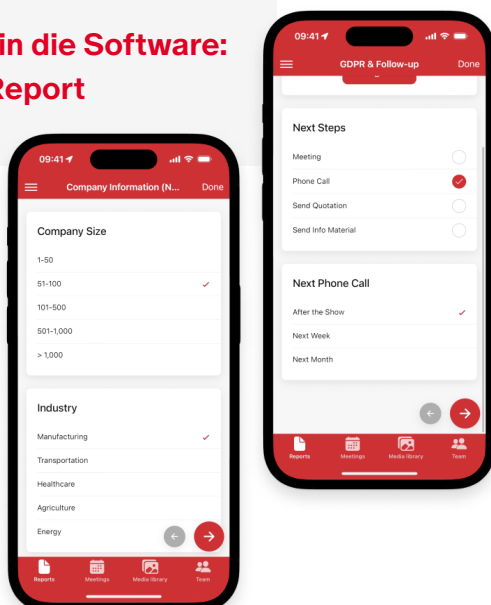
Digitale Visitenkarten nutzen: Papierkarten scannen, digitale Karten erstellen, teilen und plattformübergreifend synchronisieren.

Effiziente Follow-ups und Reporting: Besuchsberichte, Dashboards und automatische Benachrichtigungen erleichtern die Vertriebsarbeit.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✓ **Kontaktdaten** werden automatisiert aktualisiert, angereichert und validiert
- ✓ Die **Datenqualität** Ihrer bestehenden und neuen CRM-Daten steigt nachhaltig
- ✓ **Leads** werden schnell und strukturiert mit VisitReport erfasst und ins CRM übernommen
- ✓ **Dubletten** werden KI-gestützt erkannt und vermieden
- ✓ Die **Berichterstellung** kann vereinheitlicht werden
- ✓ Zusätzliche Informationen können **direkt im Bericht** hinterlegt werden
- ✓ Das Ganze **perfekt integriert und synchronisiert** mit Microsoft Dynamics 365

Blick in die Software: VisitReport



Sie möchten mehr über das Add-on erfahren?
Dann melden Sie sich gern bei mir.

Matthias Baumann · Sales Consultant
+49 541 9493 5420
hallo@sievers-group.com
www.sievers-group.com

Hier klicken &
E-Mail schreiben

all digital.