

The Sherman Sheet erstellt mit Act! maßgeschneiderte Kampagnen für seine Finanzdienstleistungen

»»» The Sherman Sheet

The Sherman Sheet ist ein US-amerikanischer Finanzdienstleister mit Sitz in St. Louis (Missouri), der Vermögensverwalter, unabhängige Anlageberater und Broker in den USA und Kanada zu seinen Klienten zählt. Mit dem Ziel, ihnen die strategische Verwaltung ihrer Anlegerkonten zu erleichtern, erstellt das Unternehmen hochwertige Finanzanalysen, Finanzmodelle und individuelle Portfolioberichte, die gegen eine Abogebühr zugänglich sind.

Anfangs vergrößerte The Sherman Sheet seinen Kundenstamm hauptsächlich über Mundpropaganda und kontaktierte Interessenten infolge persönlicher

„ Mit Act! Marketing Automation konnten wir unsere Kommunikationsprozesse vereinfachen. Die Plattform lässt sich extrem leicht anpassen und aktualisieren.“

Gordon Case

Leiter Vertrieb und Marketing

Empfehlungen. Als jedoch die Nachfrage nach seinen Marktanalysen stieg, benötigte das Team effizientere, automatisierte Methoden für die Kommunikation mit bestehenden und potentiellen Kunden. The Sherman Sheet entschied sich daher für Act! Marketing Automation (AMA), um seine Kundenkommunikation während des gesamten Kundenlebenszyklus zu automatisieren.

Act! unterstützt ein exponentielles Wachstum

„In den letzten zehn Jahren wuchs unser Unternehmen exponentiell – von rund 50 auf mehr als 1500 Klienten“, erzählt Gordon Case, bei The Sherman Sheet für Vertrieb und Marketing verantwortlich. „Ein Großteil dieses Wachstums haben wir persönlichen Empfehlungen zu verdanken, aber gleichzeitig brauchte unser Team eine skalierbarere und automatisierte Methode, um mit unseren Kunden in Kontakt zu bleiben.“

„Unsere Leistungen reichen von einem Marktbarometer über Finanzmodelle, Tools und Reports bis hin zu Videotutorials. Das Angebot ist groß, sodass Kunden oft den Überblick verlieren. Mit Act! Marketing Automation konnten wir unsere Kommunikationsprozesse vereinfachen. Die Plattform lässt sich extrem leicht anpassen und aktualisieren. Wir haben mehr als 75 benutzerdefinierte AMA-Felder erstellt, sodass wir Bestands- und potentiellen Kunden problemlos die relevantesten Informationen und Tools für ihre Interessensgebiete zukommen lassen können.“

The Sherman Sheet nutzt Act! Marketing Automation insbesondere, um maßgeschneiderte E-Mail-Kampagnen auf die Beine zu stellen – oft laufen bis zu zwölf Kampagnen gleichzeitig. Diese sind segmentiert: Bestandskunden mit einem Abo, Interessenten, die gerade einen kostenlosen 30-Tage-Test machen, und ehemalige Testnutzer sollen gezielt angesprochen werden. Zahlende Kunden machen vielleicht noch nicht von allen Ressourcen Gebrauch, also erinnern sie die E-Mails an die angebotenen Modelle, Tools, Reports und Videotutorials. Darüber hinaus erhalten sie Einladungen zu wöchentlichen Live-Webinaren. Seinen Testkunden gibt The Sherman Sheet eine Einführung in die Tools und Berichte, die zahlenden Usern zur Verfügung stehen. Dazu erstellte das Team eine Serie von 13 E-Mails. Gegen Ende des 30-tägigen Probezeitraums konzentriert sich die Kampagne darauf, Testnutzer vom Kauf eines Abos zu überzeugen. Erwirbt ein Interessent in diesen 30 Tagen kein Abo, dann erhält er sieben Tage nach Testende automatisch eine Nachfass-E-Mail.

Personalisierung ist das A und O

„In unserer Branche ist ein persönlicher Service das A und O. Personalisierte E-Mail-Kampagnen zeigen unseren Klienten, dass wir ihr Geschäft kennen und verstehen. Ganz besonders wissen wir an Act! Marketing Automation zu schätzen, dass wir Kunden mit ihrem Namen ansprechen können. Unsere E-Mails sehen nicht wie Massenmails aus“, so Case. „Außerdem behalten wir sämtliche Reaktionen und Interaktionen im Blick und können direkt in AMA Notizen machen. Act! Marketing Automation ist unsere CRM-Komplettlösung, mit der wir unsere gesamte Pipeline verwalten – vom ersten Tag des 30-Tage-Tests bis zum Kauf und darüber hinaus.“

Mit Project Technology Consulting als Partner zum Erfolg

The Sherman Sheet arbeitet eng mit Project Technology Consulting zusammen. Der Act! Partner hilft dem Unternehmen, seine AMA-Plattform zu pflegen und weiter zu optimieren. Louise Wiedermann, Inhaberin von Project Technology Consulting und Act! Software Certified Consultant: „The Sherman Sheet spricht Kunden gezielt mit relevanten Informationen und Angeboten an und verzeichnet durch diesen hohen Grad der Personalisierung hervorragende Ergebnisse.“

„Der größte Vorteil von Act! Marketing Automation? Die Zeitersparnis.“

Gordon Case
Leiter Vertrieb und Marketing



Die AMA-Plattform lässt sich äußerst einfach anpassen. The Sherman Sheet kann daher mehr Zeit in seine überaus beliebten Marktanalysen investieren und muss sich weniger um den technischen Support oder die Backend-Integration kümmern.“

„Der größte Vorteil von Act! Marketing Automation ist meiner Meinung nach die Zeitersparnis“, so Case. „Wir können E-Mail-Kampagnen im Nu mit unseren Vorlagen individuell gestalten und sofort neue Felder zum Dashboard hinzufügen. Das geht mit einer Excel-Tabelle nicht. Viele kleinere Unternehmen denken vielleicht, Lösungen für die Marketing-Automatisierung seien kompliziert zu implementieren, aber diese Erfahrung machten wir nicht. Dank AMA gewinnen wir mehr Zeit für unsere Kunden und können uns auf den Ausbau unseres Unternehmens konzentrieren.“

Hauptvorteile

- The Sherman Sheet kann durch maßgeschneiderte Kampagnen – basierend auf Kriterien wie Standort, früheren Interaktionen, Transaktionen und mehr – persönlichere Kundenbeziehungen aufbauen.
- Das Unternehmen gewinnt mehr Zeit für sein Kerngeschäft: die Erstellung hochwertiger Marktanalysen und individueller Anlageberichte.
- Kundendetails wie Notizen und Interaktionen lassen sich problemlos nachverfolgen und verwalten.

Kontakt

Großbritannien: **0845 268 0220**
 Australien: **39 111 0500**
 Irland: **0766 801 364**
 Schweiz: **043 508 2364**
 Deutschland: **0800 1812014**

USA: **866 873 2006**
 Südafrika: **0105 003 672**
 Frankreich: **09 75 18 23 09**
 Belgien: **078 483 840**
 Neuseeland: **0800 443 163**



Branche: Finanzdienstleistungen

Region: Nordamerika

Produkte/Funktionen: Act! Marketing Automation

Warum Act!?

- Mit dieser funktionsreichen CRM-Lösung lassen sich Kunden leichter konvertieren und die Conversions nachverfolgen.
- Act! minimiert die zeitaufwendige manuelle Dateneingabe und -aktualisierung.
- Automatisierte Marketingfunktionen und vereinfachte Prozesse sparen Zeit.

Warum Project Technology Consulting?

- Der Act! Partner bietet sachkundige technische und strategische Unterstützung für die AMA-Plattform.
- Als Hauptansprechpartner berät Project Technology Consulting seine Kunden zu wichtigen oder neuen Funktionen von Act! Marketing Automation.
- Kunden profitieren von einer individuellen Bedarfsanalyse und maßgeschneiderten Schulungen.

ACT! KOSTENLOS TESTEN

act!TM