



## Wie Sie gezielt Interessenten im Internet ansprechen...

Allein im deutschen Onlinehandel wird Jahr für Jahr ein Umsatzpotential von 2 Mrd. Euro verhindert, weil im wichtigen Zeitpunkt der Kaufentscheidung der Ansprechpartner fehlt. Mit Mediatrix WEB SCOUT von ITyX laden Sie Besucher Ihrer Internetportale abhängig von deren Verhaltensmuster aktiv in eine Live-Beratung per Video-Chat und Telefon ein. Gegenüber klassischen Outbound-Kampagnen der erfolgreichere Weg, denn Sie erreichen latente Nachfrager im Moment der Kaufentscheidung.

Wenn es heute darum geht, ein gebrauchtes Auto, einen Fernseher oder eine KFZ-Versicherung auszuwählen, informieren sich 80% der Verbraucher zunächst im Internet. Durch die proaktive Einladung in eine Beratung mit dem Mediatrix WEB SCOUT können Sie gezielt Geschäftsbeziehungen im Internet generieren. Nirgendwo anders ist es so einfach, Ihre potentielle Zielgruppe anzusprechen.

Klassische Outbound-Kampagnen sind mühselig, bedürfen einer intensiven Vorbereitung und werden oft in einer rechtlichen Grauzone abgewickelt. Noch während Sie einem Zielkunden am Telefon Ihr Produkt erläutern, bricht ein wirklicher Interessent auf Ihren Internetseiten seinen Kauf ab, weil er für spontan auftretende Fragen kein Kontaktangebot erhält.

Der Mediatrix WEB SCOUT bietet Ihnen optimale Möglichkeiten, verfügbare Servicemitarbeiter

in Unterlast-Situationen in die „virtuelle Kundengewinnung“ einzubinden – und sich durch eine hohe Beratungsqualität und Innovationskraft gegenüber Ihrem Wettbewerber abzugrenzen. WEB SCOUT macht Ihren Kundenservice „web-enabled“. Da Sie Interessenten und Kunden im Internet bedienen können, sichern Sie sich entscheidende Wachstumspotentiale für die weitere Entwicklung des elektronischen Kundenservices.

Über die Nutzung des integrierten Mediatrix Web-Radars können Sie festlegen, welche Besucher anhand ihres spezifischen Verhaltens eine Einladung zu einer persönlichen Beratung durch einen freien Agenten erhalten. So stellen Sie sicher, dass ausschließlich wertehaltige Interessenten in den Genuss einer geführten Beratung per Video-Chat kommen.

In einem frei konfigurierbaren Anmeldeprozess können Sie sofort Kontakt mit dem Interessenten herstellen. Innerhalb von Sekunden erfolgt die Verbindung per Video-, Text-Chat oder IP-Telefonie mit Ihrem nächsten freien Serviceberater.

MEDIATRIX WEB SCOUT



### Funktionen im Überblick

- 1 Einfache und schnelle Integration als Managed Service
- 2 Konfigurierbarer Anmeldeprozess – aktive / passive Kundenansprache
- 3 Keine Anpassungen an Unternehmens-Webseiten notwendig
- 4 Barrierefreie Nutzung – Beratung erfolgt vollständig im Browser
- 5 Text-Chat mit optionaler Video-Einblendung und IP-Kommunikation
- 6 Content-Push für den gemeinsamen Besuch ausgewählter Angebote
- 7 Telemarker zur Visualisierung gewünschter Inhalte
- 8 Co- / Shared-Browsing: Gemeinsamer Besuch von Internetseiten
- 9 Desktop Sharing: Kunde sieht Inhalte des Berater-Bildschirms
- 10 Gemeinsames Ausfüllen von Internet-Formularen
- 11 Reporting Engine und Live-Monitoring



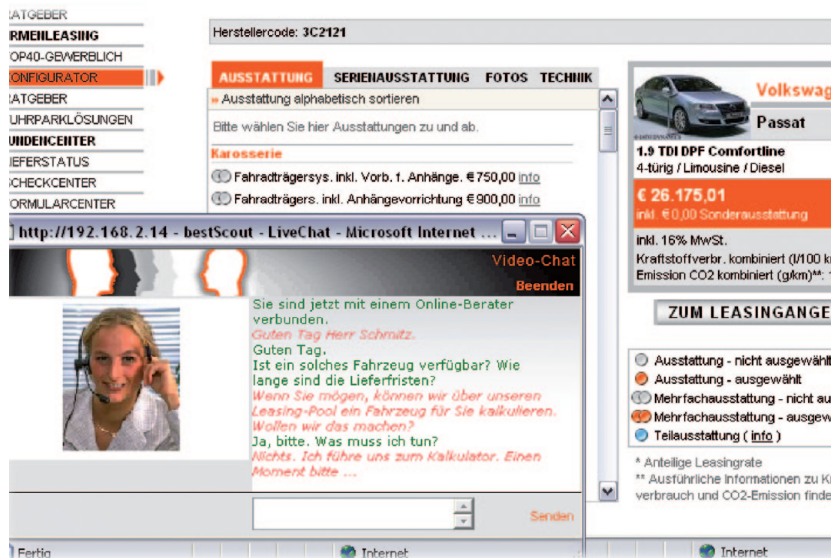


Durch den WEB SCOUT schaffen Sie eine persönliche Atmosphäre: der Kunde wird durch Ihr Angebot begleitet. Wichtige Produkteigenschaften können durch einen Beraterpfeil hervorgehoben werden.

Gemeinsam mit dem Interessenten können Bestellformulare simultan ausgefüllt werden. Kaufhemmnisse werden gesenkt. Ihre Serviceorganisation wird in die Lage versetzt, Kaufabbrüche zu senken und Interessenten an Ihr Angebot zu binden.

Die Integration des Mediatrix WEB SCOUT ist denkbar einfach. Der WEB SCOUT von ITyX wird in einem führenden deutschen Rechenzentrum für Sie bereitgestellt. Von hier aus „makelt“ der WEB SCOUT innerhalb Ihrer individuellen Unternehmens-Unit die Kontaktforderungen ausgewählter Besucher Ihrer angebotenen Internet-Portale zu verfügbaren Beratern.

Begeistern Sie Kunden durch das Angebot einer „geführten Online-Beratung“. Gewinnen Sie Neukunden durch gezielte Kontaktaufnahme. Senken Sie Kaufabbrüche auf Ihren Internetpräsenzen. Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche.



## Nutzen für Ihre Serviceorganisation

- 1 Erhöhung der Mitarbeitereffizienz in Unterlastsituationen
- 2 Verbesserung der Conversion Rate Ihres Internet-Angebots
- 3 Senkung von Hemmnissen bei Produktkauf und Nutzung von Kundenbereichen
- 4 Gezielte Auswahl von und Kontaktaufnahme zu Zielkunden
- 5 Erhöhung der Kundenbindung

