

Pressemitteilung

DTAD baut Angebot aus:

Vertriebsplattform DTAD 360 wird um neue Lead-Art ergänzt

Berlin, 18.05.2021 | Die Vertriebsplattform DTAD 360 wird um das Modul „Investitionsvorhaben“ erweitert und bietet den mehr als 13.500 Nutzern die Möglichkeit, als Erste relevante Informationen zu Bedarfsentwicklungen und geplanten Investitionen einzusehen. Der deutsche SaaS-Anbieter DTAD baut seine Online-Plattform damit weiter zur ganzheitlichen Akquiselösung aus.

Mit Launch des Moduls „Investitionsvorhaben“ erweitert das Unternehmen seine Vertriebsplattform DTAD 360 um eine neue Art der Lead-Information, die die bisherigen Module „Öffentliche Ausschreibungen“, „Gewerbliche Bauvorhaben“, „Firmen & Vergabestellen“ und „Gebäudedatenbank“ optimal ergänzt.

Das neue Modul setzt frühzeitig im Akquiseprozess an. DTAD 360-Kunden können dadurch maximal an Investitionsvorhaben zu Bau-, Dienst- und Lieferleistungen mitwirken. In einem frühen Stadium liefern individuelle Suchprofile strukturierte Informationen zu Bedarfs- und Beschaffungsplänen deutscher Gemeinden und Städte sowie Angaben zur Vorplanung gewerblicher Auftraggeber.

„Gerade größere Beschaffungsvorhaben zeichnen sich im Vorfeld einer Ausschreibung deutlich ab. Mit dem Modul „Investitionsvorhaben“ holen wir das entstehende Vertriebstarget für unsere Kunden hervor, sobald Gelder dafür budgetiert werden. Fällt die öffentliche Hand dann die konkrete Beschaffungsentscheidung, melden wir das Startsignal zur Vorakquise. Die Chance schlechthin, sich schon vor der Entstehung der Leistungsbeschreibung in den Tender einzubringen“, erklärt Dr. Alexander Seyferth, Geschäftsführer des DTAD.



Hinterlegte Kurzbeschreibungen, Beschaffungsabsichten und Kontaktdaten erster Entscheidungsbeteiligter fördern die zielgerichtete Ansprache während laufender Entscheidungsprozesse.

Das neue Modul „Investitionsvorhaben“

- gibt Einblicke in die Gestaltung von kommunalpolitischen Entschlüssen, u. a. von (Fach-) Ausschüssen, Stadt- und Ortsbeiräten sowie Bezirksversammlungen. Geplante Beschaffungen werden frühzeitig sichtbar, so dass an der Konkretisierung mitgearbeitet werden kann.
- liefert entscheidende Erstinformationen zu Projekten, die in Gemeinderatssitzungen beschlossen wurden und vor einer Ausschreibung bzw. einem Vergabeverfahren stehen. Interessierte Unternehmen können ihre Ressourcen gezielt in die anstehenden Akquisemaßnahmen einbringen.
- stellt haushalterisch bereitgestellte Gelder transparent dar und zeigt, welche Budgets für die Projekte aller wesentlichen deutschen Gemeinden, Städte und Kommunen reserviert wurden.
- zeigt, wo bspw. Gewerbeansiedlungen oder Digitalisierungsprojekte geplant sind, so dass interessierte Unternehmen sich rechtzeitig bei Bauherren und privaten Auftraggebern mit dem eigenen Portfolio vorstellen können.

In Kombination mit den bestehenden Modulen erhalten Nutzer einen ganzheitlichen Überblick über das Investitionsverhalten öffentlicher Stellen und der privaten Wirtschaft.

Über den DTAD

Der DTAD ist ein führender Anbieter von SaaS-Lösungen zur Optimierung von Akquiseprozessen. Über 13.500 Nutzer aller Branchen profitieren täglich von individuellen Lösungsansätzen für ihren B2B-Vertrieb. Basis hierfür bildet die digitale Vertriebsplattform DTAD 360. Dank integriertem CRM-System lassen sich in Echtzeit eigene und optional hinterlegte Lead-Informationen teamübergreifend managen und monitoren. Akquise-Prognosen und Marktanalysen runden den Akquisevorsprung im öffentlichen und gewerblichen Bereich ab.