



Use Case Henkel Partner Portal

Fact Sheet

🕒 2 Minuten

Ausgangssituation

Das Marketing und der Vertrieb des Industrieklebstoffbereichs der Henkel AG arbeiteten mit einem hohen manuellen Aufwand in der Bereitstellung von projektbezogenen Daten für Ihre Kunden und Handelspartner.

Lösungsansatz

- Portallösung mit cloudbasierten Datenmanagement auf internationaler Ebene
- Management von Marketing-, Produktdaten und technischen Dokumentationen
- Zuordnung von Kunden-, Händler und Henkel Customer Service Mitarbeiter
- Registrierung mit Freigabeprozess, Sammelregistrierung
- Who you are is what you see – Nutzerspezifische Datenausgabe

- Leadz Communicator als kollaborativer Newsletter zwischen Henkel, Händlern und deren Kunden
- Projektmanagement-Funktion mit Chat, Mailing, Data-Exchange, Alert Funktion
- Reporting- und Auswertefunktion

Entwicklung

- Individuelle PHP-Entwicklung mit Konnektierung Leadz

Ergebnis

- Steigerung der After Sales
- Steigerung Kunden- und Händlerservice
- Bessere Kommunikation mit indirekten Kunden

