

NFCwear by Severmore

- USP:
- Hohes ROI Leads werden angezeigt, messbar, funnel -> Revenue machine
- SaaS und Ökosystem
- **Herr Müller, ein Messestand kostet Sie 50.000€. Wenn Ihr Team Papierkarten nutzt, landen 60% davon im Müll. Mit Severmore landet der Kontakt direkt im CRM, der Kunde kriegt sofort Infos, und Sie sehen live, welcher Mitarbeiter performt. Wir machen Ihren Hoodie zum besten Lead-Generator am Stand."**

Ideen:

- Kontaktaustausch attraktiver machen/pushen
- „digital handshake“
- DPP Pflicht für EU Unternehmen
- Jetzt scannen und Messerabatt -> Darstellung mit Countdown und Code...
- Recap Button, Voice tot ext zu Kunden in CRM; Workflow: Kunde scannt Karte/Website etc. -> übermittelt Kontaktdaten -> Pop up an Mitarbeiter mit Ampel zur Bewertung des Leads und Notizfeld -> Speichern Button speicher Lead mit Ampel und Notizen
- Walking POS im Laden mit Stripe Anbindung -> Kunden hassen warten

Website Optimierung:

- Massen-Switch/Bearbeitung im Admin Profil zu z.B. Wechsel auf eine konkrete Adresse, z.B. Messemodus
- Anbindung an Calendly für automatische Terminvergabe
- Ghost Mode Button, wodurch bei drücken des Buttons 404 Seite bei Scannen geöffnet wird (Datenschutz)
- Frontend wählt Key für Browserspracherkennung

Analytics:

- Evtl. direkt Mail Vorlagen etc. nach Kontaktaustausch -> Hast du eine Idee für Follow ups?
- Ranking für Admin, wer sammelt am meisten Leads etc. (positiver Effekt auf Leistung) -> Provision etc. möglich
- Export als CSV Datei Leads->(pro Plan; KMU)

- Real time API (zum CRM von großen Unternehmen, wie Salesforce, HubSpot etc.)