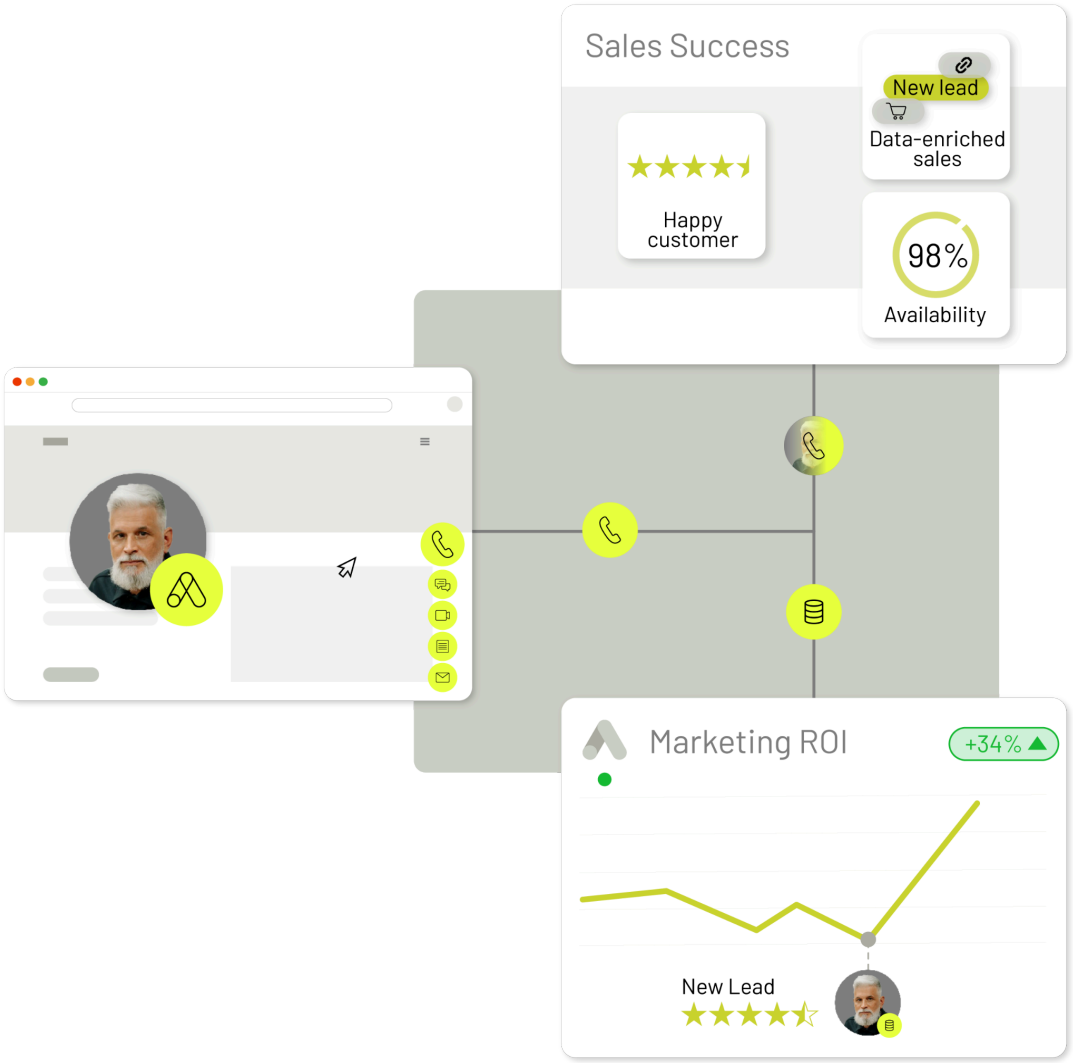
Buyers Guide – matelso platform

Was Entscheider vor dem Kauf wissen wollen – und was wir darauf antworten

matelso.

Inhaltsverzeichnis:

- Warum wir diesen Guide erstellt haben 5
- Die Top 13 Fragen – und warum sie entscheidend sind 6
- Passt die matelso platform zu meinem Unternehmen? 6
- Wann ist der richtige Zeitpunkt zur Einführung? 6
- Erfüllt die Plattform meine konkreten Anforderungen? 6
- Welche Kanäle kann ich damit abbilden oder ersetzen? 7
- Passt die Lösung in meinen bestehenden Tech-Stack? 7
- Wie funktioniert das Preismodell? 7
- Welche Unterstützung bekomme ich bei der Einführung? 8
- Ist die Plattform skalierbar? 8
- Wann sehe ich erste Erfolge? 8
- Was passiert mit meinem CRM – brauche ich das dann noch? 9
- Was passiert mit meiner Telefonanlage? 9
- Wie begeistere ich meine Kollegen für das neue System? 9
- Was sind die 3 zentralen Use Cases der matelso platform? 9
- Fazit: Warum Du jetzt starten solltest 9



Ob Integration, Funktionen oder Kosten – dieser Guide beantwortet Dir die 13 wichtigsten Fragen zur matelso platform. Klar, verständlich und auf den Punkt. Damit Du genau weißt, ob die Lösung zu Deinem Unternehmen passt – und die richtige Entscheidung treffen kannst.

matelso.

—

turning data into successful business stories.

Für wen ist dieser Guide gemacht – und warum?

Dieser Guide richtet sich an Entscheider, die Verantwortung für Wachstum und Digitalisierung tragen – ob als CEO, CMO oder Vertriebsleiter. Du hast Dich bereits mit der matelso platform befasst, verfügst über erste Einblicke und stehst nun vor der Frage: Ist das wirklich die Lösung, die unsere Herausforderungen im Lead Management, in der Kundenkommunikation und im Zusammenspiel von Marketing und Vertrieb löst?

Genau hier setzen wir an – als Partner auf Augenhöhe. Unser Buyers Guide bringt Orientierung in den Entscheidungsprozess, liefert Klarheit und adressiert die Fragen, die in dieser Phase wirklich zählen. Damit Du fundiert entscheiden kannst – mit einem guten Gefühl und voller Überzeugung.

Warum wir diesen Guide erstellt haben

In zahlreichen Gesprächen mit Entscheidern hören wir immer wieder ähnliche Fragen – unabhängig von Branche oder Unternehmensgröße. Es geht um Klarheit: Wie fügt sich die Lösung in bestehende Prozesse ein? Wie schnell sind Erfolge sichtbar? Und lohnt sich die Investition wirklich?

Als erfahrener Sparringspartner im Bereich Lead Management und Kommunikation kennen wir diese Unsicherheiten – und nehmen sie ernst. Deshalb haben wir die 13 wichtigsten Fragen gesammelt, die uns in der Praxis am häufigsten gestellt werden. Und geben Dir hier präzise, ehrliche Antworten. Verständlich, relevant und aus der Perspektive: Was würden wir Dir raten, wenn wir Teil Deines Teams wären?

Die Top 13 Fragen – und warum sie entscheidend sind

Bevor Du in eine neue Plattform investierst, willst Du sicher sein: Passt sie wirklich zu Deinem Setup, Deinen Zielen, Deinem Team? Genau diese Sicherheit wollen wir Dir geben. Deshalb findest Du hier die **13 zentralen Fragen**, die uns potenzielle Kunden am häufigsten stellen – und unsere klaren Antworten darauf.

Frage 1: Passt die matelso platform zu meinem Unternehmen?

Die matelso platform ist für mittelständische Unternehmen gemacht, die digitale Leadgewinnung ernst nehmen und ihre Marketing- und Vertriebsprozesse smarter steuern wollen. Wenn Du auf Performance-Marketing setzt, Deine Kampagnen messbar machen willst und Wert auf effiziente Kommunikation legst, passt diese Lösung zu Dir.

Die Plattform ist ideal, wenn:

- Dein Unternehmen zwischen 25 und 2.500 Mitarbeitende hat
- Du Deinen Sitz im DACH-Raum hast
- Dein New Business vor allem über digitales Marketing kommt
- Du regelmäßig PPC-Kampagnen mit relevantem Budget schaltest

Frage 2: Wann ist der richtige Zeitpunkt zur Einführung?

Der perfekte Zeitpunkt ist dann, wenn Du sowieso an Deinen Prozessen arbeitest – oder merkst, dass Dein aktuelles Tool-Setup Dich ausbremst. Wer wachsen will, muss Lücken im Lead-Prozess schließen – und genau da setzt die matelso platform an.

Typische Auslöser für den Start:

- Relaunch der Webseite oder Wechsel des CRM-Systems
- Einführung oder Abschaltung einer Telefonanlage
- Unzufriedenheit im Team bei der Leadverfolgung oder Kundenkommunikation
- Zu viele veraltete Tools, die Sales & Marketing ausbremsen

Frage 3: Erfüllt die Plattform meine konkreten Anforderungen?

Wenn Dein Ziel ist, Leads zentral zu steuern, Marketing & Vertrieb zu vernetzen und Kampagnen messbar zu machen – dann bist Du bei der matelso platform genau richtig. Die Lösung unterstützt Dich dabei, Daten effizient zu nutzen und Entscheidungen auf einer fundierten Basis zu treffen.

Typische Ziele, die Du mit der Plattform erreichst:

- Zentrale Steuerung und Bewertung aller Leads
- Klare Dashboards für Marketing-, Sales- und Management-Entscheidungen
- Absolute Transparenz bei Budget und Performance
- Nahtlose Zusammenarbeit zwischen Marketing & Vertrieb
- Verschlankung der Tool-Landschaft und weniger monatliche Lizenzkosten

Frage 4: Welche Kanäle und Tools kann ich damit abbilden oder ersetzen?

Die matelso platform bringt alle wichtigen Kontaktpunkte in ein einziges System. So erreichst Du Deine Kunden dort, wo sie wirklich aktiv sind – ohne Tool-Chaos, Medienbrüche oder verlorene Leads! Und garantiert nur mit einer monatlichen Rechnung!

Diese Tools können komplett ersetzt werden:

- E-Mail
- Live-Chat
- (Video-)Telefonie
- WhatsApp
- Webformulare
- Online-Terminbuchung
- CRM

Frage 5: Passt die Lösung in meinen bestehenden Tech-Stack?

Ganz klar: Ja. Die matelso platform ist auf Integration ausgelegt – egal ob CRM, Webanalyse, ERP oder Ad-Plattformen. Ob Du Daten nur importieren willst oder einen bidirektionalen Sync brauchst – die Plattform passt sich an Dein Setup an.

Typische Integrationen:

- CRM-Systeme wie Salesforce, HubSpot & Co.
- Webanalyse-Tools wie GA4, Matomo
- Ad-Plattformen wie Google Ads, Meta, Microsoft
- ERP- und weitere Business-Tools

Frage 6: Wie funktioniert das Preismodell?

Transparenz steht bei uns nicht nur im Reporting im Fokus – sondern auch beim Preis. Du zahlst nur für das, was Du wirklich nutzt. Ohne versteckte Kosten, ohne lange Bindung.

So ist das Pricing aufgebaut:

- Nutzerbasierte Abrechnung ab 19 €/Monat pro User
- Staffelpreise je nach Laufzeit und Lizenzanzahl (max. 49 €/Monat)
- Kostenloser Einstieg möglich
- Jederzeit monatlich kündbar

Frage 7: Welche Unterstützung bekomme ich bei der Einführung?

Ob Du alles selbst einrichten willst oder individuelle Unterstützung brauchst – wir lassen Dich nicht allein. Vom Self-Service bis zur persönlichen Beratung: Du entscheidest, wie viel Support Du brauchst.

Unsere Unterstützung für Deinen erfolgreichen Start:

- Integrierter Hilfebereich mit Videos & Chatbot
- Persönlicher Ansprechpartner bei Fragen oder Problemen
- Individuelle Beratung durch unser Consulting-Team bei komplexen Setups

Frage 8: Ist die Plattform skalierbar?

Ob kleines Team oder wachsendes Unternehmen – die matelso platform wächst mit Dir. Neue User, zusätzliche Kanäle oder neue Systeme? Kein Problem. Die Plattform ist flexibel, performant und bereit für Deinen nächsten Schritt.

Das heißt konkret:

- Skalierbar von wenigen bis zu mehreren hundert Nutzern
- Kein Umstieg auf andere Systeme bei Wachstum nötig
- Erweiterbar durch neue Module und Integrationen

Frage 9: Wann sehe ich erste Erfolge?

Ab dem ersten Tag – denn die matelso platform bringt sofort Struktur und Kontrolle in Deine Prozesse. Schon kurz nach dem Go-live siehst Du, welche Kampagnen wirklich performen und welche Leads echtes Potenzial haben. So triffst Du schneller bessere Entscheidungen.

Das passiert direkt nach dem Start:

- Kein Lead geht mehr verloren – alle Anfragen werden zentral erfasst
- Dein CRM füllt sich nur noch mit qualifizierten Kontakten
- Du erkennst, welche Kanäle wirklich Umsatz bringen
- Marketing & Vertrieb arbeiten endlich auf derselben Datengrundlage

Frage 10: Was passiert mit meinem CRM – brauche ich das dann noch?

Die matelso platform ist (noch) kein Ersatz für Dein CRM, sondern eine Ergänzung oder sogar ein Upgrade – je nach Ausgangslage. Wir arbeiten aber aktuell daran, weitere CRM-Funktionalitäten zu integrieren.

Typische Szenarien:

- Die matelso platform übernimmt zentrale Funktionen, wenn Dein bestehendes CRM zu aufwendig oder unflexibel ist.
- Bei leistungsstarken CRMs ergänzt die Plattform um Kommunikationsdaten, Lead-Qualität und Kampagnen-Tracking.
- In einfachen Setups kann die Plattform auch ohne vollwertiges CRM genutzt werden.

Frage 11: Was passiert mit meiner Telefonanlage?

Die matelso platform lässt sich in bestehende TK-Systeme integrieren oder kann diese sogar vollständig ersetzen.

Typische Szenarien:

- Die Plattform wird in vorhandene TK-Anlagen eingebunden und ergänzt diese um Routing, Tracking und Auswertung.
- Neue Kommunikationskanäle wie WhatsApp oder Chat werden zusätzlich über die Plattform gesteuert.
- Veraltete TK-Infrastruktur kann durch die cloudbasierte Plattform vollständig ersetzt werden.

Frage 12: Wie begeistere ich meine Kollegen für das neue System?

Ein klarer Nutzen, einfache Bedienung und schnelle, sichtbare Erfolge erleichtern die Akzeptanz im Team.

Typische Ergebnisse:

- Die Plattform reduziert manuelle Aufgaben und schafft mehr Transparenz im Tagesgeschäft.
- Trainings und individuelle Onboardings erleichtern den Einstieg und sorgen für Sicherheit.
- Erste positive Effekte sind direkt nach dem Go-live sichtbar.

Frage 13: Was sind die 3 zentralen Use Cases der matelso platform?

Die matelso platform unterstützt Unternehmen insbesondere in den Bereichen Marketingeffizienz, Datentransparenz und Erreichbarkeit.

Typische Anwendungsfelder:

- Die Marketing-Performance wird durch bessere Daten und gezielte Steuerung verbessert – Stichwort: Smart Bidding.
- Reportings werden vervollständigt, indem alle Kommunikationskanäle und zugehörige Web-Daten zentral ausgewertet werden.
- Die Erreichbarkeit steigt durch intelligentes Routing und kanalübergreifende Kommunikation

Warum Du jetzt starten solltest

Wenn Du Deine Leads gezielter steuern, Marketing- und Vertrieb enger verzahnen und fundierte Entscheidungen auf Basis klarer Daten treffen willst, ist jetzt ein sinnvoller Zeitpunkt. Aus unserer Erfahrung wissen wir: Genau hier entstehen oft echte Wettbewerbsvorteile.

Die matelso platform ist dabei nicht einfach ein weiteres Tool – sie ist der zentrale Hebel für mehr Effizienz, Transparenz und Wirkung in Deinem Setup. Sie fügt sich in Deine bestehende Systemlandschaft ein, liefert ab Tag 1 verwertbare Ergebnisse und wächst mit Deinem Unternehmen mit. Und das Wichtigste: Wir begleiten Dich partnerschaftlich auf diesem Weg – vom ersten Setup bis zur strategischen Weiterentwicklung.

Jetzt bist Du dran – Buche Deinen Termin

Wir hoffen, dass wir Dir die Antworten auf Deine wichtigsten Fragen geben konnten – klar, transparent und auf den Punkt. Wenn Du jetzt wissen willst, wie die matelso platform ganz konkret in Deinem Unternehmen eingesetzt werden kann, stehen wir Dir gerne persönlich zur Seite.

Jetzt Termin buchen und die matelso platform live erleben!

Termin vereinbaren →

matelso.
—
turning data into successful
business stories.