

15.07.2021 - 15:01 Uhr

## **Gesamtwirtschaftliche Folgenabschätzung zeigt, dass Unternehmen, die LexisNexis® InterAction® nutzen, innerhalb von drei Jahren einen ROI von 220 % erzielten**

Raleigh, N.c. (ots/PRNewswire) -

Die Studie stellt auch fest, dass Unternehmen, die InterAction einsetzen, eine Effizienzsteigerung von 62% in ihren Marketing- und Geschäftsentwicklungsmitarbeitern erzielt haben

[InterAction® von LexisNexis®](#), eine führende Client Relationship Management (CRM) Lösung, die speziell für juristische und professionelle Dienstleistungen entwickelt wurde, hat heute eine von Forrester Consulting im Auftrag von LexisNexis durchgeführte Studie mit dem Titel The Total Economic Impact™ of LexisNexis® InterAction® veröffentlicht. Kundeninterviews und Finanzanalysen ergaben, dass Kunden, die InterAction einsetzen, im Durchschnitt eine Effizienzsteigerung von 62% bei ihren Mitarbeitern in den Bereichen Marketing und Geschäftsentwicklung und eine Effizienzsteigerung von 34% bei Anwälten und Fachleuten über einen Zeitraum von drei Jahren erzielten. Kunden realisiert auch eine 2% Verbesserung der Einnahmen, ein Gewinn Forrester Attribute direkt zu InterAction.

"Anwaltskanzleien und Organisationen schauen sorgfältig auf ihre Investitionen - wie sie es in der heutigen sich schnell verändernden Umgebung tun sollten - daher haben wir die Forrester-Studie in Auftrag gegeben, um den Wert von InterAction in unserem gesamten Kundenstamm klar zu quantifizieren." sagte Brendan Nelson, GM von LexisNexis Business Solutions. Wir waren immer davon überzeugt, dass InterAction ein einzigartiges Tool ist, das Unternehmen dabei unterstützt, ihr Unternehmen besser zu verstehen und diese Erkenntnisse in Kosteneinsparungen und zusätzliche Einnahmen umzuwandeln. Diese Studie bestätigt diese Überzeugung im großen und ganzen."

Basierend auf der Studie, eine zusammengesetzte Organisation, basierend auf Interviews mit fünf InterAction Kunden und anschließende Finanzanalyse, erlebt Vorteile von \$2.38 Millionen über drei Jahre gegenüber Kosten von \$744,468 - Summierung bis zu einem Kapitalwert (NPV) von \$1,64 Millionen und einem ROI von 220%. Kunden, die InterAction Sägen einsetzen:

- Verbesserung der Effizienz der Mitarbeiter im Bereich Marketing und Geschäftsentwicklung um 62%. InterAction ersparte Unternehmen 97% der zuvor für die Generierung und Verwaltung von Listen aufgewendeten Zeit, 50% der Zeit, die für das Reporting von Praxisgruppen aufgewendet wurde, und 40% der Zeit, die für das Pipeline-Tracking aufgewendet wurde.
- Verbesserung der Effizienz von Rechtsanwälten und Fachleuten um 34%. Rechtsanwälte und Fachleute, die InterAction® nutzen, reduzierten den Zeitaufwand für die Analyse potenzieller Neugeschäfte um 67% - was jährlich etwa 120.000 US-Dollar einspart.
- Umsatz von 2% verbessert. Die Kunden berichteten, dass allein InterAction® für die Composite-Organisation 1,3 Millionen US-Dollar Einnahmen verantwortlich machte.

Neben der Verbesserung der Effizienz von Marketing- und Business-Development-Profis spart InterAction Zeit für Anwälte und Fachleute, die an Marketing- und BD-Aktivitäten teilnehmen, ergab die Studie. Nach Angaben der Befragten, InterAction reduziert Anwalt und berufliche Zeit im Zusammenhang mit dem Lesen und Reagieren auf interne E-Mails fragen nach Verbindungen zu aktuellen oder potenziellen Kunden; Senden von doppelten E-Mails oder gehen zu doppelten Sitzungen mit Kunden; und festzustellen, ob ein potenzieller Kunde eine gute Gelegenheit wäre, zu verfolgen.

Letztendlich konnten Unternehmen, die in InterAction investiert haben, die Zeit, die Mitarbeiter für administrative Aufgaben im Zusammenhang mit Marketing- und Geschäftsentwicklungsarbeit aufwenden, deutlich reduzieren - so dass sie sich auf höherwertige Aufgaben konzentrieren können. Firmen und Organisationen haben auch in der Lage, neue Geschäfte hinzuzufügen, indem sie auf Einsichten zurückgreifen, die von InterAction zur Verfügung gestellt werden, in ihren Kundenstamm - alles, während aktuelle Kunden engagiert und zufrieden zu halten.

Die Forrester-Studie wurde im Rahmen einer Forschung mit einer Gruppe von InterAction®-Kunden entwickelt, die zuvor manuelle Prozesse zur Verfolgung und Aktualisierung von Kundeninformationen und geschäftsrelevanten Statistiken verwendet hatten. Der Zweck der Studie ist es, den Lesern einen Rahmen zu bieten, um die potenziellen finanziellen Auswirkungen von InterAction auf ihre Organisationen zu bewerten. Zum Download The Total Economic Impact of LexisNexis InterAction study, gehen Sie auf <https://www.interaction.com/the-total->

[economic-impact-of-lexisnexis-interaction/](#).

**Study Methodology** Total Economic Impact (TEI) ist eine von Forrester Research entwickelte Methodik, die die technologischen Entscheidungsprozesse eines Unternehmens verbessert und Anbietern dabei hilft, das Wertversprechen ihrer Produkte und Dienstleistungen an ihre Kunden zu kommunizieren. Die TEI-Methodik hilft Unternehmen, den greifbaren Wert von IT-Initiativen sowohl für das Senior Management als auch für andere wichtige Stakeholder zu demonstrieren, zu rechtfertigen und zu realisieren.

### Informationen zu LexisNexis Legal & Professional

LexisNexis Legal & Professional® ist ein weltweit führender Anbieter von rechtlichen, regulatorischen und geschäftlichen Informationen und Analysen, die Kunden helfen, ihre Produktivität zu steigern, die Entscheidungsfindung und die Ergebnisse zu verbessern und die Rechtsstaatlichkeit auf der ganzen Welt zu fördern. Als digitaler Pionier war das Unternehmen das erste, das mit seinen Diensten Lexis® und Nexis® juristische und wirtschaftliche Informationen online stellte. LexisNexis Legal & Professional, das mit 10.400 Mitarbeitern weltweit Kunden in mehr als 160 Ländern betreut, ist Teil von RELX, einem globalen Anbieter von informationsbasierten Analyse- und Entscheidungswerkzeugen für Fach- und Geschäftskunden.

### Über InterAction

InterAction ist eine Client-Relationship-Management (CRM)-Lösung, die aus einem grundlegenden Verständnis, dass ein Dienstleistungsvertrag ist vor allem anders als der Verkauf eines guten gebaut wird. Wir arbeiten mit Kunden und Vordenkern zusammen, um ein innovatives Portfolio zu entwickeln und bereitzustellen, das Ihnen hilft, Werte in Ihren Kontakten zu entdecken und gleichzeitig Ihre Fähigkeit verbessert, aussagekräftige Beziehungserlebnisse bereitzustellen. Unser Ziel ist es, ein Partner zu sein, der Ihnen hilft, Ihr Buch des Geschäfts zu erweitern und gleichzeitig einen Sinn dafür zu machen, was Technologie leisten kann, und es verantwortungsvoll einzusetzen. Als Ergebnis können Sie sich auf die Wachstumschancen konzentrieren, bei denen Sie die besten Chancen auf Erfolg haben. Mit Technologiezentren in Raleigh, North Carolina, London, Großbritannien und Shanghai, China, hat LexisNexis Zugang zu den besten Akademikern und Technologiepartnern weltweit. Weitere Informationen zu InterAction finden Sie unter [www.interaction.com](http://www.interaction.com).

Pressekontakt:

Erin Harrison  
Plat4orm PR  
erin@plat4orm.com  
203-610-9492  
Logo - [https://mma.prnewswire.com/media/847603/LexisNexis\\_Logo.jpg](https://mma.prnewswire.com/media/847603/LexisNexis_Logo.jpg)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100061606/100874422> abgerufen werden.