



# Kampagnenmanagement

## Datenblatt

### Zielgruppen mit bedürfnisgerechten Angeboten ansprechen

Schöpfen Sie Ihr Kundenpotenzial durch die automatisierte Ansprache von Zielgruppen mit ähnlichen Interessensschwerpunkten effizient aus! Mit dem Modul DOCUframe® Kampagnenmanagement planen, realisieren und kontrollieren Sie Ihre Marketingaktivitäten für die Erreichung verschiedenartigster Ziele: Sie steigern die Kundenzufriedenheit oder erheben neue Ideen für Ihr Leistungsportfolio. Definieren Sie Ihre Kampagne je nach Zielstellung in mehreren Aktionsstufen. Zwischen den Aktionsstufen komplex aufgebauter Kampagnen haben Sie die Möglichkeit, kurzfristig zu reagieren und die Aktionen erfolgsorientiert anzupassen. So können z.B. die Adresslisten für die Kampagne jederzeit erweitert werden.

#### Vorteile:

##### ■ Kundennähe erzeugen:

Über Features wie webbasierte Umfragen schärfen Sie Ihre Antennen für aktuelle Kundenmeinungen. Greifen Sie das abgefragte Feedback auf, um Ihr Leistungs- und Serviceangebot zu optimieren. Begeistern Sie den Kunden, indem er sich und seine Ideen einbringen kann!

##### ■ Kundenbindung erhöhen:

Jeder Ihrer Kunden hat bestimmte Bedürfnisse und daraus entstehenden Bedarf. Identifizieren Sie Kunden oder Interessenten mit gleichen oder ähnlichen Anforderungen und sprechen Sie diese Segmente mit passgenauen Angeboten an. Das DOCUframe® Kampagnenmanagement hilft Ihnen dabei, automatisiert und dennoch zielgerichtet die richtigen Kunden zur richtigen Zeit mit den richtigen Produkten oder Dienstleistungen zu kontaktieren. Ein Kunde, der von Ihnen verstanden wird, fühlt sich Ihrem Unternehmen stärker verbunden.

##### ■ Umsätze steigern:

Mit der in DOCUframe® integrierten Datenbasis sind Sie stets darüber im Bilde, welcher Kunde, welche Ihrer Leistungen bereits in Anspruch genommen hat. Mit dem Modul zum Kampagnenmanagement generieren Sie auf dieser Basis effizient Nachverkäufe (Stichwort Cross- und Up-Selling) und erhöhen somit Ihre Umsätze.

##### ■ Überblick bewahren:

Über die integrierten Analysefeatures behalten Sie den aktuellen Status Ihrer Kampagne jederzeit im Blick!

## Professionelle und effiziente Kampagnensteuerung

- Freie Definition von Kampagnenaktionen inkl. Folge- und Alternativaktionen, z.B. bei fehlenden Kontaktdaten
- Zeitgesteuerte Aktionen, z.B. Funktion für zeitversetztes Mailing
- Automatisierter Versand von Mailing-Aktionen (Massenmails!) und Newsletters
- Genaue Terminierung von Kampagnenstart und -ende
- Zeitersparnis durch Kopiermöglichkeiten von bestehenden Aktionen und Kampagnen
- Einstufige, mehrstufige und Dauerkampagnen

## Integrierte Daten- und Funktionsbasis

- Frei definierbare Adresslisten als Grundlage für effiziente Zielgruppenansprache
- Dynamische Änderung der Adressinformation im laufenden Kampagnenbetrieb
- Vollständige DMS-Funktionalität als integrierte Handlungsbasis
- Flexible Ressourcenzuordnung mit automatischer Nachschubgenerierung: Parallele Bearbeitung der Aktionen durch verschiedene Mitarbeiter (geeignet für Call Center)
- Umwandlung von Kampagnenaktionen in Vertriebsvorgänge zur weiteren Bearbeitung bis zum Kaufabschluss

## Multichannel-Kommunikation für durchgängige Kampagnen

Integrierte Kommunikation über unterschiedlichste Kanäle:

- E-Mail: auch online darstellbar
- Telefon: flexible Ressourcenzuordnung zu Telefonlisten
- Brief
- Fax
- SMS

## Cross-Selling / Up-Selling

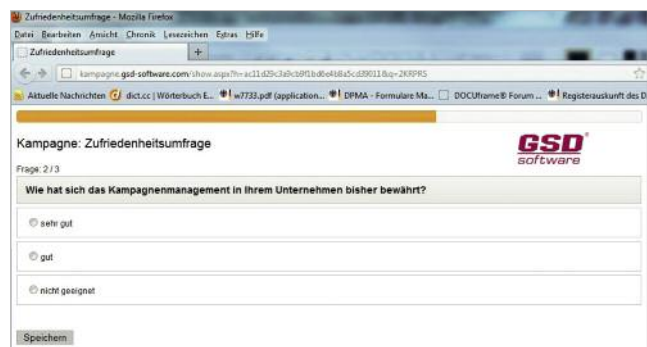
Motivieren Sie bestehende Kunden durch eine bedarfsorientierte Kampagne zum Kauf komplementärer bzw. höherwertigerer Produkte oder Dienstleistungen. Die DMS- und CRM-Integration liefert Ihnen die hierfür benötigte Datenbasis.

## Analyse und Verbesserung der Kundenzufriedenheit

Pflegen Sie Ihre Kundenbeziehungen mit dem Kampagnenmanagement zielgerichtet, z.B. durch Zufriedenheitsumfragen. So ermitteln Sie Verbesserungspotenziale in Ihrem Unternehmen und können kundenorientiert reagieren. Durch bedarfsge-rechtere Produktangebote wecken Sie beim Kunden Begeisterung und schaffen Vertrauen in Ihre Marke.

## Web Integration

Starten Sie zum Beispiel für die Optimierung Ihres Angebotsspektrums webbasierte Umfragen zu Ihren Produkten oder Dienstleistungen. Nutzen Sie die Online-Fragebogenfeatures für die Erfassung von Kundenwünschen und entdecken Sie mit Hilfe der automatischen Responseerfassung und der integrierten Auswertungstools neues Verkaufspotenzial! Nutzen Sie die Möglichkeit, Textantworten für eine bessere Auswertbarkeit quantitativ zu bewerten.



### Webbasierte Fragebogenfeatures

## Permission Marketing

Agieren Sie reaktionsabhängig! Um auf das Feedback Ihrer Zielgruppe individuell einzugehen und die Geduld Ihrer Kontakte nicht überzustrapazieren, starten Sie Ihre Folgeaktionen nur dann automatisch, wenn in der vorangegangenen Aktion ein bestimmtes Ereignis eingetreten ist. Wird z.B. in einer Mailingaktion vom Kunden zum Ausdruck gebracht, dass er kein Interesse an einem bestimmten Produktthema hat, so erhält er auch keine automatische Folgemail mit weiteren Informationen zu diesem Thema.

## Kampagnenmonitoring

- Unterschiedliche Kombinationsmöglichkeiten für eine intelligente Suche über die laufenden Kampagnenaktionen hinweg
- Transparente Übersicht über etwaige im bisherigen Kampagnenverlauf aufgetretene Fehler wie z.B. fehlende oder falsche Kommunikationsadressen

## Kampagnenauswertung

Nutzen Sie bereits vordefinierte Auswertungen der gesammelten Kundendaten oder passen Sie die Parameter der Suchanfrage alternativ an Ihre Anforderungen an:

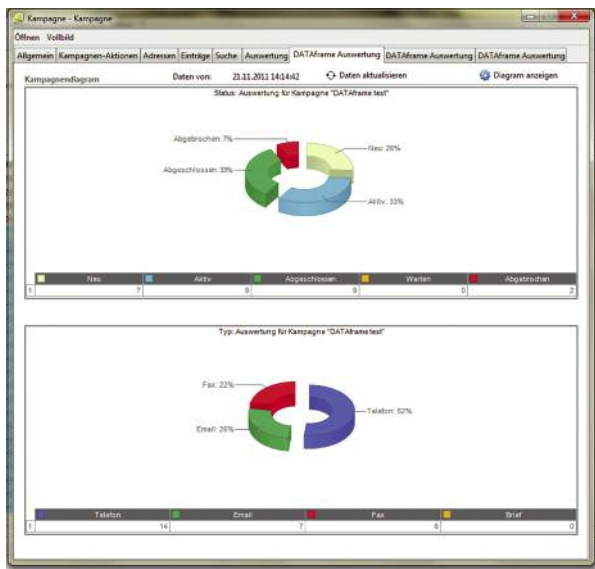
- Neue Kampagnen-Adressliste als Resultat aus Suchergebnissen
- Anzeige und Auswertung ausgewählter Fragen und Antworten: über alle Adressen einer Kampagne hinweg oder für ausgewählte Adressen
- Visuelle Darstellung des Kampagnenstatus mittels Ring- und Balkendiagramm
- Effizienzbetrachtung über den Wert „Dauer“, d.h. Arbeitsaufwand pro Aktion
- Ergebniskontrolle über die Anzahl an Aktionen, die bereits in einen Vertriebsvorgang überführt wurden
- Vielfältige Erweiterungsmöglichkeiten über den integrierten Reportgenerator oder optionale Einbindung des Business Intelligence Tools DATAframe®

## mobiler Zugriff im Außendienst:

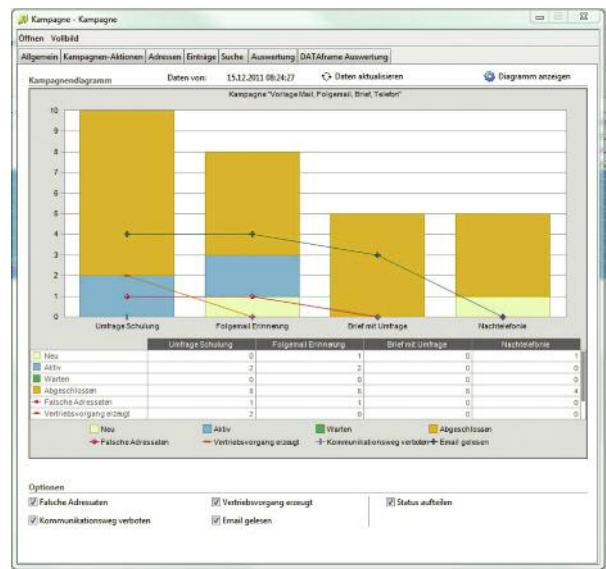
- Online-Zugriff auf alle wesentlichen Informationen und Dokumente aus dem Kampagnenmanagement (per Zusatzmodul möglich)
- mobile Ansicht aller aktuell einer Kampagne zugeordneten Dokumente, z.B. E-Mails



**Mobiler Zugriff auf das Kampagnenmanagement**



**Grafische Kampagnenanalyse mittels Ringdiagrammen**



**Grafische Kampagnenanalyse mittels Balkendiagrammen**

# Über GSD

## Mehr als Sie vermuten

Die GSD Software mbH ist als Hersteller und Anbieter von hochleistungsfähigen Systemen auf dem gesamten Gebiet der Unternehmens-Software für mittelständische Unternehmen präsent. Von **Enterprise Resource Planning (ERP)** über **Dokumenten-** (DMS) und **Kundenbeziehungsmanagement (CRM)** bis hin zu **Finanz- und Anlagenbuchhaltung** sowie **Controlling und Reporting**: Mit den Lösungen von GSD werden Ihre betriebswirtschaftlichen Prozesse umfassend und durchgängig über alle Unternehmensbereiche hinweg unterstützt.

GSD Software mbH: Integration statt Insellösungen!



**GSD**<sup>®</sup>  
*software*

optimize your business

[www.gsd-software.com](http://www.gsd-software.com)