

Kampagnenmanagement im FABIS CRM



Kampagnenmanagement im FABIS CRM

© FABIS 1988-2016

Erfolg im Kampagnenmanagement ist zu steigern, wenn die Daten aller Vertriebskanäle in einem zentralen CRM System bereitstehen. Das Kampagnenmanagement ist im FABIS CRM nahtlos integriert. Anwender können die Erfolge ihrer Kampagnen laufend optimieren. Die Kampagne erreicht:

- die richtige Zielgruppe
- den entscheidenden Ansprechpartner
- zum passenden Zeitpunkt
- mit den relevanten Werbebotschaften

Die richtige Zielgruppe identifizieren

Mit dem FABIS Kampagnenmanagement identifiziert die Marketingabteilung schneller potentielle Verkaufschancen. Das Kampagnenmanagement ist einfach zu bedienen, was Kreativität bei der Suche nach Verkaufspotential fördert. Kriterien für Selektionen sind zu kombinieren, einzubeziehen oder auszuschließen. Schnell sind zum Beispiel Interessenten aufgelistet, die in einem Postleitzahlengebiet in den letzten sechs Monaten keinen Kontakt mit Vertrieb hatten.

Die selektierte Zielgruppe ist als benutzerfreundliche Liste zusammengestellt. Die Verteiler lassen sich manuell nachbearbeiten. Streuverluste reduzieren sich.

Werden Ergebnisse einzelner Selektionen voneinander abgezogen, sparen Unternehmen Versandkosten. Bereits versendete Mailings lassen sich beim nächsten Versand ausschließen.

Den entscheidenden Ansprechpartner erreichen

Über das FABIS Beziehungsmanagement sprechen Kampagnen direkt den Entscheider an, ob Geschäftsführer, Bereichsleiter, Abteilungsleiter. Wenn die Botschaft direkt den richtigen Ansprechpartner erreicht, gewinnen Unternehmen Budgettreue.

Die FABIS Werbesperren berücksichtigen die Richtlinien für den Konsumentenschutz. Willkommene Botschaften im E-Mail sowie im Telefon Marketing erreichen Kunden und Interessenten. Teure Abmahnungen gehören der Vergangenheit an.

Relevante Informationen sprechen an

Die Botschaft einer Kampagne können Briefe, Emails oder Telefonate sein. Die Kreativität im Marketing konzentriert sich auf die Werbebotschaft, unbelastet von Rahmenbedingungen.

Erfolgskontrolle macht Kampagnen besser

Rückläufer und Registrierungen machen die Erfolgsquoten messbar. Auf der Basis von gewonnen Erfahrungswerten ist das Kampagnenmanagement zu optimieren.

Ansporn und Motivation

Wird das Team gemessen am Erfolg der Kampagnen vergütet, fördert das die Motivation. Mitarbeiter, Werbeagenturen, Zulieferer wie Callcenter oder Tochterfirmen, die an einer Kampagne beteiligt sind, erhalten variable Vergütung. Die FABIS Abrechnung rechnet Prämien, Zielvereinbarungen flexibel ab.

Pressekontakt:

Nicola Strätz
Telefon: 0951 / 980461 - 07
Fax: 0951 / 980461 - 50
E-Mail: nstraetz@fabis.de

Unternehmen

FABIS
Ottostr. 15
96047 Bamberg

Internet: www.fabis.de

Über FABIS

FABIS entwickelt seit 1988 Softwarelösungen für die Vertriebssteuerung mit Provisionsabrechnung. Spezialgebiet ist die Provisionsabrechnung bei variabler Vergütung auch komplexer Vertriebsprozesse. Die flexiblen Standardmodule decken in der Regel 90% der

individuellen Anforderungen ab.

Zu den Anwendern gehören Versicherungen, Banken, Finanzdienstleistung, sowie Vertriebe der Telekommunikation, Energieversorgung und im Tourismus.

Revisionssicherheit, Internationalisierung, Zugriffsrechte nach Funktion im Unternehmen und die flexible Oberfläche sind Grundfunktionalitäten. Der modulare Aufbau des offenen Java-Systems unterstützt sowohl schnelle Integration als auch Datenaustausch mit vorhandenen IT-Systemen. Schnittstellen werden definiert und nicht programmiert.