



FABIS Vertriebsserie

Kampagnen-Modul

Werbemaßnahmen erfolgsorientiert planen, realisieren und kontrollieren

Kampagnen können sehr unterschiedlich durchgeführt werden, z.B. als Mailing, Serienbrief, Internetkampagne, TV-Kampagne, Telefonkampagne, Anzeigenkampagne. Eine Kampagne kann die Abfolge verschiedener Aktionen sein, z.B. Briefkontakt, telefonisches Nachfassen und anschließendes Versenden von Emails.

Bei Serienbriefen oder Serienmails wird ein Dokument an viele Empfänger versendet. Adresse, Anrede und Teile des Inhalts sind personalisiert und erscheinen wie ein persönliches Anschreiben. Grundlage ist eine Datenbank und eine Textvorlage.

Die variablen Angaben, wie z. B. Name, Anschrift, Anrede sind in der Datenbank enthalten, die in die Vorlage integriert werden. Zusätzlich können mit den Informationen der Datenbank zielgruppengerechte Serienbriefe erstellt werden.

Zum einen können die Adressen nach verschiedenen Kriterien gefiltert werden, um nur eine bestimmte Zielgruppe anzusprechen.

Zum anderen können Teile des Inhalts an Bedingungen geknüpft werden, um eine weitere Individualisierung zu erreichen. Die Erstellung von Serienbriefen wird von der Textverarbeitung unterstützt.

Überblick

Mit dem Kampagnen-Modul der FABIS Vertriebsserie kann Ihre Marketing-Abteilung endlich das tun, was sie am besten kann: Werbung! Werbeaktionen erfolgsorientiert planen, realisieren und kontrollieren

Denn das Kampagnen-Modul deckt gleich drei aufeinander aufbauende Bereiche ab:

- **Selektionen**

Durch Selektionen definieren Sie Ihre Zielgruppen, bearbeiten Sie Daten, erhalten Sie Ihre Planzahlen, verarbeiten Werbesperren und steuern die Ausgabe der Daten

- **Kampagnen**

Über die Kampagnenfunktion fassen sie verschiedenen Zielgruppen aus unterschiedlichen Selektionen zu einer großen Kampagne zusammen.

Eine Verknüpfung bestehen hier auch zum CRM-Modul durch automatisierte Kontakteinträge.

- **Ausgabe-Möglichkeiten**

in Form von verschiedenen Reports und Exports. Dieser Funktion steht sowohl bei Selektionen als auch bei Kampagnen zur Verfügung

Durch Selektionen Zielgruppen definieren

Der Ablauf einer Kampagne beginnt mit der Selektion mindestens einer Zielgruppe oder mehrerer Zielgruppen, die beschrieben werden sollen.

Die Zielgruppen erhalten Sie aufgrund von Selektionen, die Sie unter Berücksich-

tigung von etwaigen Werbesperren über Ihrem Datenbestand laufen lassen.

Dabei können Sie nach allen erfassten Kriterien selektieren: nach Kategorien, Gruppierungen, Bemerkungen, Stamm-, Adress- und Kontaktdaten, verfeinert bis auf Feldebene innerhalb der FABIS Vertriebsserie.

Flexible Kombination von Selektionskriterien

Beliebige Kombinationen der verschiedenen Kriterien stellen zielgenau die gewünschten Kontakte zusammen, die angeschrieben werden sollen. Verknüpfungen mit „und“, „oder“, „und nicht“ sind möglich.

Bei vorhandenem Know-How können sogar eigene Selektionskriterien in Form von einfachen Abfragen bis hin zu komplexen SQL-Statements hinzugefügt und dem Anwender in einer für ihn benutzerfreundlichen Liste zur Verfügung gestellt werden.

Planungshilfe aufgrund von Zahlen und Daten

Nach der Durchführung einer Selektion können Sie sich das Ergebnis mit der Anzahl an Treffern in Form einer Liste anzeigen lassen.

In zweiter Ebene werden Ihnen die gefundenen Datensätze einzeln angezeigt, so dass Sie diese Liste bei Bedarf auch manuell nachbearbeiten d.h. einzelne Datensätze entfernen können.

Diese Werte können Sie bei der Planung und Kalkulation Ihrer Kosten und Kapazitäten an Papier und Umschlägen, Versandkosten.... und die Zeit für die Umsetzung heranziehen.

Ausgabemöglichkeiten für Reports und Exports

Auf Selektionsebene besteht die Möglichkeit, die einzelnen Ergebnisse in Form von verschiedenen Reports oder Exports auszugeben. Beispiele hierfür sind:

Telefonlisten

Je nachdem an wen diese Telefonlisten zur weiteren Bearbeitung gegeben werden, können diese aufgrund von verschiedenen Reportdefinitionen mehr oder weniger Informationen enthalten. So können Sie einem Berater mehr Informationen zur Verfügung stellen, einem Call-Center hingegen nur die für die Aktion notwendigen Daten.

Excel-Dateien

Diese Dateien können beispielsweise als Steuerdatei mit einer Serienbrief-Vorlage im Word verknüpft werden. Eine weitere Verwendung finden Sie als Steuerdatei Ihres Email-Newsletters...

Archivierung von Selektionsergebnissen

Aufgrund dessen, dass ein Datenbestand stündlich, täglich, wöchentlich... Veränderungen unterliegt, kann eine einmal angelegte Selektion - zu verschiedenen Zeiten durchgeführt - unterschiedliche Ergebnisse liefern.

Aus diesem Grund können Sie einzelne Selektionsergebnisse archivieren lassen. Wenn sich eine Ihrer Werbeaktionen über mehrere aufeinander aufbauende Aktionen erstreckt, stellen Sie so sicher, dass immer die gleiche Zielgruppe erreicht wird.

Zusätzlich gibt es Ihnen die Möglichkeit, jederzeit nachvollziehen zu können, wer mit welcher Werbung angeschrieben bzw. kontaktiert wurde.

Kampagnen realisieren

Über das System können beliebig viele Kampagnen gleichzeitig gefahren werden.

Beim Anlegen einer Kampagne wird unter anderem auch berücksichtigt, wer die Kostenträger der Aktion sind, die Ausgabeformate der Daten und Informationen darüber, ob es sich um Aktionen handelt, die durch Ihre Firma ausgeführt werden, oder über eine Fremdfirma wie z.B. Call-Center oder Lettershops.

Ist die „Hauptarbeit“ bestehend aus dem Anlegen der einzelnen Selektionen abgeschlossen, werden diese nur noch für die jeweils aktuelle Kampagne zusammengefaßt.

Dabei können beliebig viele Selektionen miteinander kombiniert und/oder über eine Minus-Funktion voneinander abgezogen werden. Dadurch vermeiden Sie beispielsweise, dass eine Ihre Zielgruppen für verschiedenen Produkte gleichzeitig beworben wird.

Automatisierte Kontakteinträge

Nach Abschluß einer durchgeführten Kampagne sorgen auf Wunsch automatisierte Einträge in der Kontakthistorie Ihrer Kunden und Interessenten für eine lückenlose Übersicht. Sie sehen auf einen Blick mit welchen Aktionen jemand beworben wurde und zu welchem Zeitpunkt.

Ausgaben-Formate für Reports- und Exports

Identisch mit den Möglichkeiten, die Sie innerhalb der Selektionen haben, können Sie auch im Rahmen der Kampagnen die Daten in Form von verschiedenen - frei definierbaren Re- und Exports weiterverarbeiten. Telefonlisten erstellen, Emailverteiler für Newsletter aufbauen, Steuerdaten für Serienbriefe erzeugen.

Excel-Dateien für die Weitergabe an Lettershops generieren....

Auswertung von Mailings und Controlling von Vertriebskanälen

Aufgrund der Erfassung von Rückläufern, unzustellbaren Sendungen und sonstigen Reaktionen der beworbenen Zielgruppen werten Sie den Erfolg Ihrer Werbekampagnen aus.

Zum Nachfassen können dann gezielt weitere Informationen an die betreffenden Gruppen versendet oder alle, die nicht reagiert haben mit einer zweiten Aktion kontaktiert werden.

Möglich wird diese Art des Controllings durch die Vergabe von „**Herkunftskennzeichen**“ D.h. jedem Kontakt wird eine „Quelle / Unterquelle“ zugewiesen - woher dieser Kontakt kommt bzw. aufgrund welcher Werbeaktion er sich bei Ihnen gemeldet hat.

Dabei ist eine mehrfache Zuordnung verschiedener Quellen und Unterquellen durchaus möglich. Um die Begriffe Quelle / Unterquelle für Sie greifbar zu machen hier ein Beispiel:

Quelle: Radiowerbung
mögliche Unterquellen:

- Bayern 1- Spot Nr.xxx
- Antenne Bayern - Spot Nr. yyy
- Südwestfunk - Spot Nr. yyy

Aufgrund von Selektionen über die zugeordneten Quellen und Unterquellen und deren Auswertung können Sie beurteilen,

- wie erfolgreich Ihre Kampagnen laufen
- wie gut Ihre Vertriebskanäle sind
- und welche Qualität von Adressbrokern gekaufte Adressdaten haben

... und so zukunftsorientierte und erfolversprechende Entscheidungen treffen!



Ottostr. 15
96047 Bamberg
Tel. +49 (0)951 98046200
Fax +49 (0)951 98046150
email: info@fabis.de
www: fabis.de