

Kampagnen- management



Was Sie bisher mit externen Programmen erledigen mussten, ist jetzt voll in WINLine® 8.0 integriert - das Kampagnenmanagement - kurz WINLine® Kampagne.

Was steckt dahinter?





Das Kampagnenmanagement steuert und organisiert die Durchführung von Marketing-Aktionen mit verschiedensten Daten, die aus sämtlichen Bereichen der WINLine® zusammengestellt werden können

Was sind solche Aktionen?

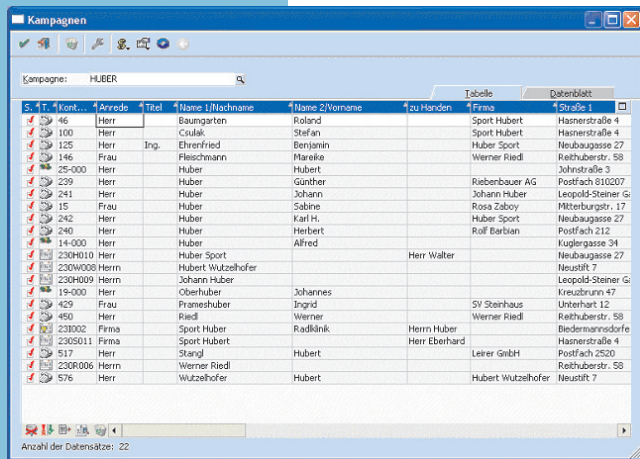
Serienbriefe, E-mails, Telefonlisten und Auswertungen können mit WINLine® Kampagne direkt aus der kaufmännischen Software WINLine® gedruckt bzw. versandt werden. Die Zielgruppen sind bei diesen Aktionen aber nicht immer dieselben, denn sie können nach unterschiedlichen Kriterien selektiert werden.

Mit WINLine® Kampagne kein Problem, denn damit können Sie sich Ihre benötigten Daten aus den verschiedenen Modulen, Listen und Auswertungen zusammentragen und in einer Kampagne speichern.

Kampagnen können auf folgende Arten mit Daten befüllt werden:

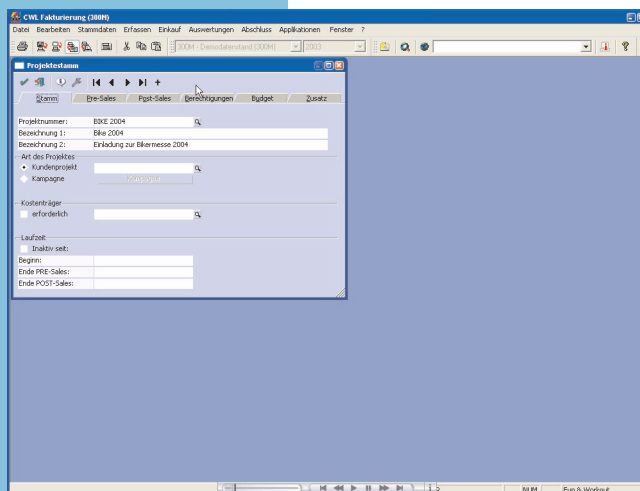
- im „Namen suchen“
- bei jedem Bildschirmausdruck (Mahniournal, Statistik, etc.), bei dem die Buttons   zur Verfügung stehen.
- in der WINLine® WEB Edition, bei jedem Report, bei dem die Buttons   zur Verfügung stehen.

Die Selektion kann nach unzähligen Kriterien, z.B. nach einem bestimmten PLZ-Gebiet oder in der Statistik nach gekauftem Artikel X oder Kunden mit einer Mahnstufe <2 erfolgen. Selbstverständlich kann zusätzlich auch der gewünschte Ansprechpartner gewählt werden, der angeschrieben werden soll.

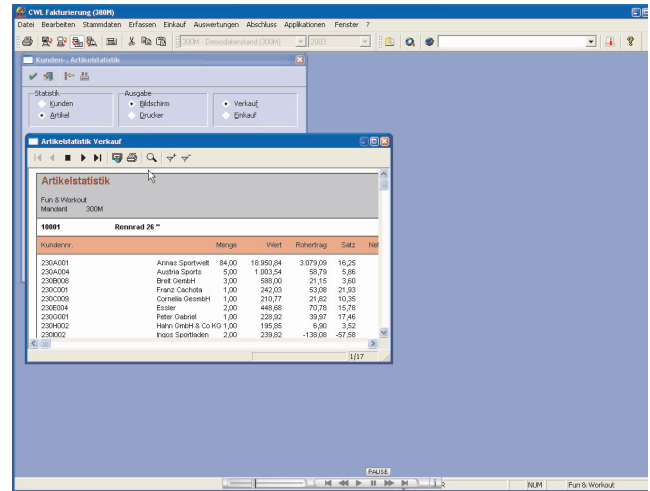



Kampagnenmanagement praktisch umgesetzt

Wir wollen eine Einladung zur Messe "Bike 2004" als Serienbrief verschicken. Dazu legen wir uns als erstes eine neue Kampagne mit der Bezeichnung „Einladung zur Bikemesse 2004“ an.



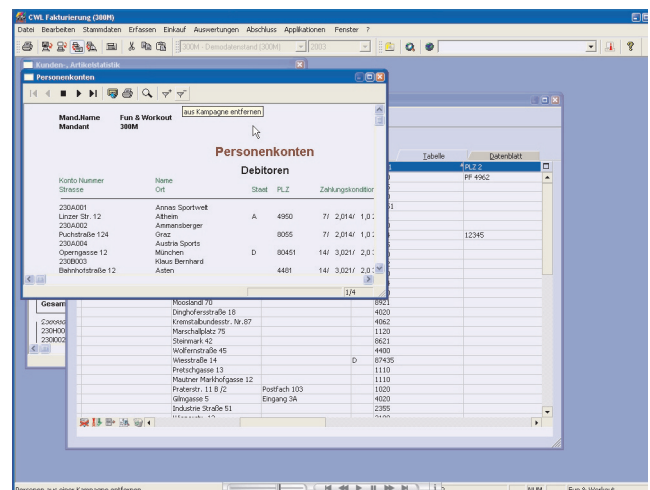
Öffnen wir parallel dazu die Verkaufstatistik - und selektieren alle Kunden, die Artikel der Gruppe „Fahrräder“, Fahrradzubehör und Sportbekleidung gekauft haben.




Diese übernehmen wir mit dem  Button in unsere Kampagne und speichern diese ab. Doppelte Datensätze, die anhand der Kontonummer festgestellt werden, entfernt das Programm automatisch.



Ein Dubletten-Abgleich kann aber auch manuell nach verschiedenen Kriterien vorgenommen werden.

Da das Einzugsgebiet für die Messe im PLZ-Gebiet 1 bis 3 liegt, ist es nicht sinnvoll, auch die Kunden aus den anderen Gebieten einzuladen. Daher sollen die Kunden aus den PLZ-Gebieten 4 bis 9 nicht angeschrieben werden. Dazu rufen wir uns die Personenkontenliste auf, geben die Daten in das entsprechende Feld ein und starten die Auswertung.



Hier klicken wir einfach auf den  Button und die entsprechenden Datensätze werden aus der Kampagne entfernt.

Auch negative Selektionen sind für WINLine® Kampagne kein Problem. Wollen wir beispielsweise alle Kunden anschreiben, die ein Rennrad gekauft haben, aber keinen Service-Vertrag dazu abgeschlossen haben gehen wir folgendermaßen vor:

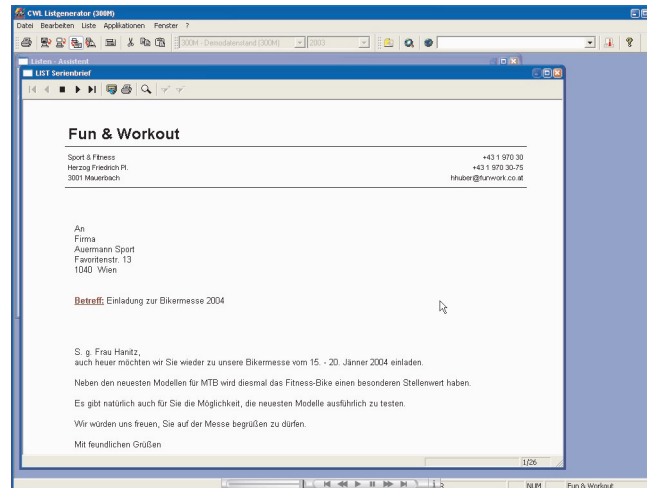
Über die Artikelstatistik werden zuerst die Kunden ausgewählt, die ein Rennrad gekauft haben. Mit dem Button  werden die entsprechenden Datensätze in die Kampagne übernommen. Mit einer zweiten Selektion in der Artikelstatistik werten wir alle Kunden aus, die den Artikel Servicevertrag gekauft haben. Mit dem Button  werden die entsprechenden Datensätze aus der Kampagne entfernt. Als Ergebnis bleiben nur die Kunden in der Kampagne, die ein Rennrad, aber keinen Servicevertrag haben.

Eine weitere negative Selektion kann nach der Mahnstufe durchgeführt werden. Über das Mahnjournale selektieren wir alle Kunden heraus, die eine Mahnstufe größer 2 haben. Mit dem Button werden die Datensätze aus der Kampagne entfernt und somit nicht zur Messe eingeladen.

Jetzt haben wir alle Adressen, die es anzuschreiben gilt, selektiert. Als nächstes legen wir einen Textbaustein "Einladung" mit dem Text für den Serienbrief an und definieren hier auch gleich den Adresskopf.

Als letzten Schritt rufen wir aus der Kampagne die Aktion „Brief schreiben“ auf, wählen den Textbaustein "Einladung" aus, mischen und drucken direkt aus der WINLine® den Serienbrief an alle selektierten Adressen.

Einfacher geht es wirklich nicht. Nur das Kuvertieren und versenden müssen Sie noch selbst übernehmen!

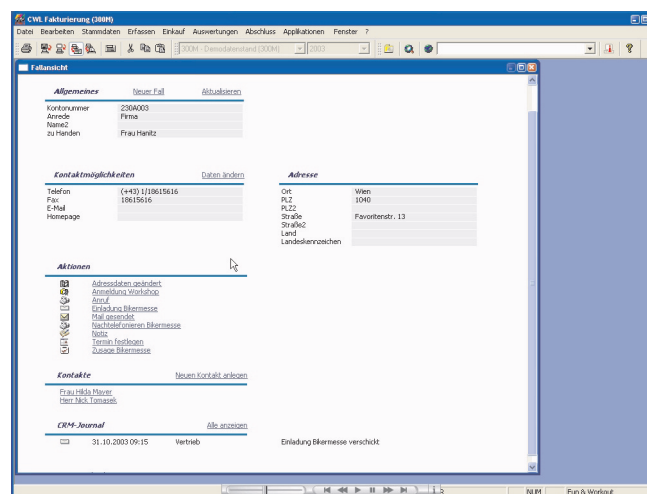


Workflows und Journalzeilen

Bei Einsatz von WINLine® WEB CRM (gilt sowohl für CRM I als auch für CRM II) können diese Aktionen automatisch als Journaleinträge in den Kundenkonten hinterlegt werden. So wird jede Aktion, die mit einem Kunden stattgefunden hat, mitprotokolliert und ist jederzeit ersichtlich.

Wenn wir hier auf unser Beispiel zurückkommen, so können wir bei jedem Kunden, der die Messe-Einladung erhalten hat, eine entsprechende Journalzeile im Personenkonto sehen.

Auch Workflowschritte mit Folgeaktionen, Delegationen an andere Personen etc. sind möglich. Hierfür ist der Einsatz von WINLine® WEB CRM II erforderlich.



Spezial-Angebot für MESONIC-Anwender

Das Modul WINLine® Kampagne kann als eigenständiges Modul zum Preis von **€ 1.170,-** bezogen werden.

Speziell für Sie als MESONIC-Anwender haben wir aus unseren Systemtools ein attraktives Angebot zusammengestellt - WINLine® SYSTEM.

WINLine® SYSTEM bietet Ihnen weitreichende Möglichkeiten, Ihre Anwendungen individuell an die geforderten Geschäftsabläufe Ihres Unternehmens anzupassen. Das Paket besteht aus:

WINLine® LIST - Listgenerator

Mit Hilfe dieses Tools können Sie Ihre eigenen Listen generieren, sollten die Standardauswertungen einmal nicht ausreichend sein.

WINLine® Info

Die Chefinformation schlechthin! Auf Tastendruck die wichtigsten Kennziffern des einzelnen Kunden oder des gewünschten Artikels.

WINLine® EXIM

Assistent für den Im- und Export von Stammdaten.

WINLine® PDF-Editor II

Passen Sie Ihre Formulare betriebsspezifisch an. Mit Hilfe des PDF-Editors sind kaum Grenzen gesetzt. Formulare und Belege können damit individuell und firmenspezifisch gestaltet und angepasst werden.

WINLine® ARCHIV I

Das Archiv I beinhaltet die sogenannte COLD-Archivierung. Damit können alle ausgehenden WINLine®-Belege übersichtlich archiviert werden.

WINLine® Kampagne

Das Kampagnenmanagement zur Steuerung und Organisation von Marketing-Aktionen mit Ihren WINLine®-Daten.

Dieses komplette Paket WINLine® SYSTEM erhalten Sie sage und schreibe für nur

€ 980,-

Bestellen Sie gleich jetzt Ihr WINLine® SYSTEM und nutzen Sie WINLine® Kampagne bereits für Ihre nächste Marketing-Aktion.

© MESONIC GmbH, 2007

Dieses Prospekt dient nur zur allgemeinen Information. Produktabbildungen können geringfügig von der endültigen Version abweichen.

Genannte Preise zzgl. gesetzlicher MwSt.

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

www.mesonic.com
info@mesonic.com



Hans-Gerd Bleckmann
Informationssysteme

Schulstraße 1a
46459 Rees
T 0 28 51-96 30 0
F 0 28 51-96 30 59
info@bleckmann.de
www.bleckmann.de

Beratung | Systemlösungen | Sicherheitskonzepte | Internet | Schulung | Support

MESONIC Österreich
Datenverarbeitung GmbH
Herzog Friedrich-Platz 1
A-3001 Mauerbach
Tel.: +43-1-970 30-0
Fax: +43-1-970 30-75

MESONIC Deutschland
Software GmbH
Postfach 1563
D-27378 Scheeßel
Tel.: +49-4263-93 900
Fax: +49-4263-86 26

MESONIC Italia
Via Giovanni da Udine 34
I-20156 Milano
Tel.: +39-02-380 936 81
Fax: +39-02-380 936 82

MESONIC
Business Software