



## Vertriebs- und Produktionssoftware mit Media-Kampagnentool für Dienstleister

<b>Einführung</b>	Dienstleister haben häufig große Aufwände bei der Verwaltung ihrer kundenindividuellen Projekte. Insbesondere die Kalkulation und Feinplanung von Fremdleistungen sowie die Projektabwicklung samt Dokumentation sind kosten- und zeitintensiv. – Wie es besser geht, zeigt dieses Referenzprojekt:
<b>Kunde</b>	Dienstleister für Kommunikation und Media
<b>Profil</b>	Eine der national führenden Agenturen für Media- und Kommunikationsdienstleistungen
<b>Ausgangssituation</b>	Das Unternehmen arbeitete früher wie folgt: <ol style="list-style-type: none"><li>1) Der Kunde vergibt einen Werbe-Etat für Media und Kommunikation</li><li>2) Der Vertriebsmitarbeiter entwarf und kalkulierte in MS Excel den bestmöglichen Sendeplan für den Kunden – gemäß den Mediaplänen der Sender, den ausgehandelten Preisen und der geschätzten Response-Leistung</li><li>3) In Abstimmung mit dem Kunden und in Feinplanung mit den Medien realisiert der Vertriebsmitarbeiter den tatsächlichen Sendeplan</li></ol>
<b>Problem</b>	Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme: <ul style="list-style-type: none"><li>• Änderungen von Kunden und Aktualisierungen von Medien verursachen hohe Aufwände bei der Feinplanung und Umsetzung</li><li>• Aufwendige Kalkulation und Preisfindung von kundenindividuellen und medienspezifischen Provisionen, Rabatten und Prämien</li><li>• Hohe Aufwände bei der Datenpflege, Dokumentation und Auswertung.</li></ul>
<b>Lösung</b>	enomic.offer
<b>Nutzen</b>	Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt: <ul style="list-style-type: none"><li>• Eine zentrale Anwendung unterstützt die Angebotserstellung sowie die Feinplanung, Umsetzung und das Controlling von crossmedialen Kampagnen in TV, Radio, Online, Print und Inbound Calls</li><li>• Korrekte Preisfindung von Fremdleistungen und zuverlässige Kalkulation von Provisionen, Rabatten und Prämien</li><li>• Die Effizienz von Media-Kampagnen konnte weiter gesteigert werden, weil sich das optimale Verhältnis von Media-Preis und Response-Leistung jetzt leichter ermitteln lässt</li><li>• Mitarbeiter können die Forecast-Funktion nutzen, die anhand von Erfahrungswerten ähnlicher Kampagnen aus der Vergangenheit mögliche Response-Szenarien entwirft</li><li>• Sende- und Media-Pläne im Excel Format lassen sich bequem importieren und exportieren</li></ul>
<b>Ergebnis</b>	Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer <u>ein</u> umfassendes Werkzeug für den Vertrieb und die Produktion. Die Planung, Abstimmung und Analyse von Media-Kampagnen wurden beschleunigt und deutlich effizienter.
<b>Kontakt</b>	<a href="http://www.intermediate.de">www.intermediate.de</a>

*Hinweis: Dies ist eine Projektdarstellung aus der Dienstleistungsbranche. Zum Datenschutz bleiben Namen und Interna ungenannt.*