



Vertriebs- und Produktionssoftware mit Media-Kampagnentool

Einführung

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:

Ausgangssituation

Eine der national führenden Agenturen für Media- und Kommunikationsdienstleistungen arbeitete früher wie folgt:

- 1) Der Kunde vergibt einen Werbe-Etat für Media und Kommunikation
- 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
- 3) In Abstimmung mit dem Kunden und in Feinplanung mit den Medien realisiert der Vertriebsmitarbeiter den tatsächlichen Sendeplan

Problem

Das Unternehmen klagte unter anderem über folgende Probleme:

- Änderungen von Kunden und Aktualisierungen von Medien verursachen hohe Aufwände bei der Feinplanung und Umsetzung
- Aufwendige Kalkulation und Preisfindung von kundenindividuellen und medienspezifischen Provisionen, Rabatten und Prämien
- Hohe Aufwände bei der Datenpflege, Dokumentation und Auswertung

Lösung

enomic.offer

Nutzen

Wesentliche Vorteile für das Unternehmen jetzt:

- Eine zentrale Anwendung unterstützt die Angebotserstellung sowie die Feinplanung, Umsetzung und das Controlling von crossmedialen Kampagnen in TV, Radio, Online, Print und Inbound Calls
- Korrekte Preisfindung von Fremdleistungen und zuverlässige Kalkulation von Provisionen, Rabatten und Prämien
- Die Effizienz von Media-Kampagnen konnte weiter gesteigert werden, weil sich das optimale Verhältnis von Media-Preis und Response-Leistung jetzt leichter ermitteln lässt
- Mitarbeiter können die Forecast-Funktion nutzen, die anhand von Erfahrungswerten ähnlicher Kampagnen aus der Vergangenheit mögliche Response-Szenarien entwirft
- Sende- und Media-Pläne im Excel Format lassen sich bequem importieren und exportieren

Ergebnis

Das Unternehmen erhielt mit enomic.offer ein umfassendes Werkzeug für den Vertrieb und die Produktion. Die Planung, Abstimmung und Analyse von Media-Kampagnen wurden beschleunigt und deutlich effizienter.

Kontakt

www.intermediate.de

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