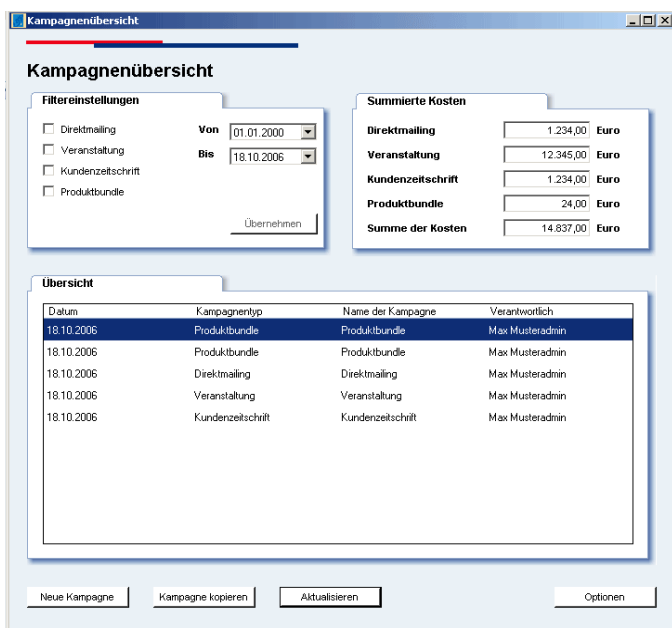


# Kampagnenmanagement Suite

Kampagnen steuern, Nachbearbeitung delegieren und den Überblick behalten

Mit dem Kampagnenmanagement planen Sie direkt aus SuperOffice Direktmailings, Veranstaltungen, Kundenzeitschriften und Produktbundes.

Der gesamte Prozess von der Planung über die Durchführung bis zur automatischen Datenaufbereitung für spätere Auswertungen ist im Kampagnenmanagement abgebildet.



## Kampagnen planen

Sie legen den Typ der Kampagne fest und bestimmen den Zeitraum, in dem die Kampagne durchgeführt werden soll. Sie delegieren die Nachbearbeitung an ein internes Team oder ein Call-Center.

Zu jeder Kampagne können Sie verschiedene Kostenpunkte eintragen. In der Kampagnenübersicht filtern Sie später nach Kampagnentyp und Zeitraum und erhalten aufsummiert die Kosten der Kampagnen.

Sie können einer Kampagne Dokumente zuordnen, die dann bei der Durchführung jedem Bearbeiter zur Verfügung stehen.



# Kampagnenmanagement Suite

Kampagnen steuern, Nachbearbeitung delegieren und den Überblick behalten

Marketing & Vertriebscontrolling

## Kampagnenaktivitäten

Die Firmenkarte wird um einen Reiter „Kampagnenaktivitäten“ ergänzt. Hier sehen Sie alle Kampagnen, an denen eine Firma teilgenommen hat.

Per Doppelklick öffnen Sie die Kampagnenaktivitäten – genau, wie Sie es von den SuperOffice-Standardaktivitäten kennen.

Personen	Beziehungen	Projekte	Aktivitäten	Kampagnenaktivitäten	Person	ID	Zuordnung ...
✓	\$	19.10.2006	100% Auftrag...	5.555,00 EUR	Max. Mustermann	MM	Produktbunde
✓	\$	19.10.2006	100% Auftrag...	5.866,00 EUR Produkt XY	Max. Mustermann	MM	Produktbunde
✓	☎	19.10.2006	Mein Anruf	bla	Max. Mustermann	MM	
✓	📄	19.10.2006	Präsentation	bla	Max. Mustermann	MM	
✓	✓	19.10.2006	Realisiert	3.534,00 EUR	Max. Mustermann	MM	Direktmailing
✓	📄	19.10.2006	Zusage		Max. Mustermann	MM	
✓	📄	19.10.2006	Zusage	Bringt Frau mit	Max. Mustermann	MM	
✓	☎	19.10.2006	Mein Anruf	Kann Frau mitkommen?...Jal	Max. Mustermann	MM	
✓	\$	19.10.2006	100% Auftrag...	5.634,00 EUR	Max. Mustermann	MM	Veranstaltung
✓	✓	19.10.2006	Realisiert	3.134,00 EUR	Max. Mustermann	MM	Kundenzeits...
✓	📄	19.10.2006	Kampagnenne...	Hier erstellt man eine Kamp...	Max. Mustermann	MM	



# Kampagnenmanagement Suite

Kampagnen steuern, Nachbearbeitung delegieren und den Überblick behalten

Sobald Sie eine Kampagne veröffentlichen, wird für alle teilnehmenden Firmen eine neue Kampagnenaktivität angelegt. In den Kampagnenaktivitäten sind die zuvor freigegebenen Dokumente sichtbar.

Status	Kampagnentyp	Nachbearbeitung	Kampagnenname	Datum	Verantwortlich
<input type="checkbox"/>	Direktmailing	Vertrieb Geschäftskund...	Direktmailing	19.10.2006	Max Musteradmin
<input type="checkbox"/>	Veranstaltung		Veranstaltung	19.10.2006	Max Musteradmin
<input type="checkbox"/>	Kundenzeitschrift		Kundenzeitschrift	19.10.2006	Max Musteradmin
<input type="checkbox"/>	Produktbunde		Produktbunde	19.10.2006	Max Musteradmin

In den Kampagnenaktivitäten erhalten Sie den Überblick über die dazugehörigen Aktivitäten, Dokumente, Zielgruppen und andere relevante Informationen.

**Kampagnenaktivität**

**Musterfirma**  
Max Musteradmin

**Kampagnendetails**

Kampagnentyp: **Produktbunde**

Verantwortlich: **Max Musteradmin**

Start der Aktion: **01.01.0001**

Ende der Aktion: **19.11.2006**

Kampagnenname: **Produktbunde**

**Dokumente**

Letter(4).doc  
Mail(4).htm

**Produktbunde**

**Produkte im Bundle**

Dubletten Mischer  
Dubletten Manager

**Bundle verkauft wegen**

Teamwork Minicard  
Sales Minicard  
GroupWise Integration

**Ansicht SuperOffice Aktivitäten**

Typ	Datum	ID
Verkauf	19.10.2006	MM
Verkauf	19.10.2006	MM

Erledigt



Sie können aus Kampagnenaktivitäten heraus direkt die SuperOffice-Standardaktivitäten Verkauf, Termin, Telefonat und Notiz erstellen.

**Ansicht SuperOffice Aktivitäten**

Typ	Datum	ID
Mein Anruf	19.10.2006	MM
Präsentation	19.10.2006	MM

Verkauf

Termin

Telefonat

Notiz

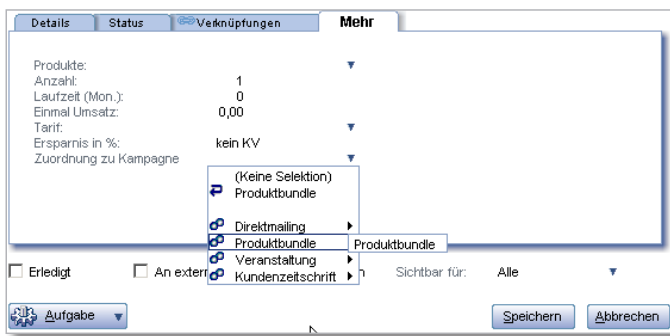
Die aus Kampagnenaktivitäten erstellten Standardaktivitäten werden wie gewohnt in der Kundenhistorie abgelegt und sind automatisch mit der Kampagne verknüpft. Die neue Spalte „Zuordnung Kampagne“ zeigt die Kampagnenzugehörigkeit der einzelnen Standardaktivitäten.



# Kampagnenmanagement Suite

## Kampagnen steuern, Nachbearbeitung delegieren und den Überblick behalten

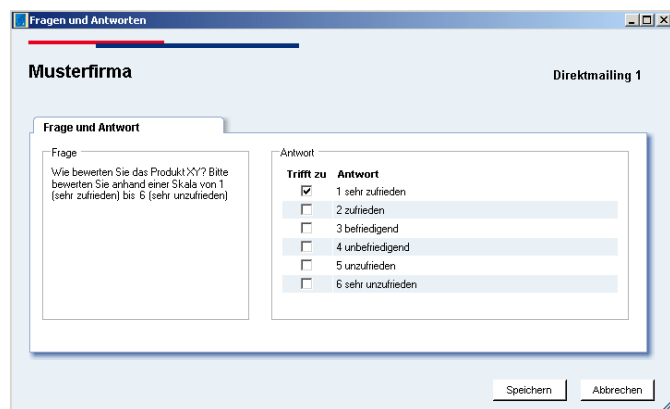
Sie können Standardaktivitäten natürlich auch nachträglich einer Kampagne zuordnen.



Die zugeordneten Verkäufe und Kosten einer Kampagne geben Ihnen Auskunft zur Rentabilität (ROI) Ihrer Kampagnen.

### Direktmailings

Für Direktmailings, die nachtelefoniert werden, legen Sie bei der Kampagnenkonfiguration die Fragen für das Gespräch an und geben Antwortmöglichkeiten zur Auswahl. Daraus ergibt sich für die spätere Bearbeitung automatisch ein Telefonleitfaden.



Die Antworten werden für jeden Kunden direkt in SuperOffice in den Kampagnenaktivitäten gepflegt. So sind sie bei Abschluß der Kampagne zur Auswertung verfügbar.

### Veranstaltungen

Behalten Sie mit dem Kampagnenmanagement den Überblick über Ihre Kosten, Zusagen und Absagen. In der Kampagnenaktivität Veranstaltung legen Sie per Klick eine Standardaktivität „Zusage“ bzw. „Absage“ an. Zusätzlich können Sie vorab in der Kampagne definierte Informationen wie z. B. den Grund für die Zu- bzw. Absage auswählen. Auch diese Informationen stehen später für Auswertungen zur Verfügung.

Sie sehen in der Kampagne jederzeit die Anzahl der Einladungen, Zusagen und Absagen. Sie sind immer auf dem aktuellen Stand und können die Organisation zeitnah ausrichten.



# Kampagnenmanagement Suite

Kampagnen steuern, Nachbearbeitung delegieren und den Überblick behalten

## Produktbundles

Zunächst definieren Sie in einem Menü Produkte, aus denen Sie dann in Kampagnen Produktbundles zusammenstellen. Bei jedem Verkauf des Bundles wird in der Kampagnenaktivität die Information gepflegt, welche Produkte im Bundle für die Verkaufsentscheidung ausschlaggebend waren. So erkennen Sie die Zugpferde, die Ihre Produktbundles erfolgreich machen.

## Ihre Vorteile

- Einfache in SuO integrierte Bedienung
- Kampagnenkontrolle und -auswertung
- ROI Ihrer Kampagnen leicht bestimmen
- Zu- und Absagen werden automatisch gezählt
- Flexibel anpassbar an Ihre Bedürfnisse
- Optimale Übersicht über alle Kampagnen
- Optimierte Vertriebssteuerung

## Interesse geweckt?

Wir beantworten gern unverbindlich Ihre Fragen.  
Kontaktieren Sie uns jetzt per E-Mail an [info@businessacts.de](mailto:info@businessacts.de) oder telefonisch unter 0221 - 992259 -0. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

## Weitere Informationen

Für weitere Infos zu SuperOffice CRM und unseren Zusatzmodulen besuchen Sie uns auch auf [www.businessacts.de](http://www.businessacts.de).

