



IMB - INTELLIGENT MARKETING BASE

Zentrale CRM-Lösung als Herzstück Ihrer Kundenloyalität
Marketingautomation - Kommunikation auf höchstem Niveau

CRM - WAS IST DAS UND WOZU BRAUCHE ICH DAS?

WIE GUT KENNE ICH MEINE KUNDINNEN EIGENTLICH?

CRM WAS IST DAS?

HILFT MIR CRM TATSÄCHLICH, MEINE KUNDINNEN BESSER KENNENZULERNEN?

LÄSST SICH MIT CRM MEIN VERKAUF EFFIZIENTER GESTALTEN?

Das sind Fragen, die sich jeder stellt, der sein Produkt an den Mann oder die Frau bringen will. Es reicht nicht mehr aus, ein Produkt zu haben, dass ein bestimmtes Bedürfnis befriedigt. Nein! Sie müssen hier schon tiefer in die Schatzkiste greifen!

Die KundInnen von heute und morgen - Ihre KundInnen - sind bestens informiert, rund um die Uhr online und gut vernetzt. Noch bevor Sie mit Ihnen in Kontakt treten, recherchieren Sie, um Informationen und Lösungen für deren Bedürfnisbefriedigung zu finden. Da ist es egal, ob es sich dabei um eine/n B2B- oder B2C-Kundin/en handelt. Laut Studien haben bereits zwei Drittel von ihnen den Kaufzyklus durchlaufen, bevor sie das erste Mal mit einem Unternehmen Kontakt aufnehmen.

Daher legen Sie Ihren Fokus auf die KundInnen - wie Sie sie für sich gewinnen und auch halten können. Planen Sie Ihre Aktivitäten und sprechen dabei Ihre KundInnen gezielter an als je zuvor. Nur durch überzeugende und sich wiederholende Erlebnisse können Sie Ihre KundInnen dauerhaft an sich binden. Daher lohnt es sich, am Ball zu bleiben!

Durch die Implementierung eines CRM - Customer Relationship Management - Kundenbeziehungsprogrammes lässt sich Ihre Vertriebseffizienz optimieren. Gewinnen Sie mehr Aufträge, steigern Sie Ihre Umsätze und verbessern Sie die Genauigkeit Ihrer Prognosen.

Auf den nachfolgenden Seiten gewinnen Sie einen Einblick was unsere Intelligent Marketing Base, kurz IMB als Ihr neues CRM-System leisten kann, damit Sie Ihre KundInnen noch besser verstehen und ansprechen und letztendlich Ihre Verkäufe dadurch steigern können. Die IMB passt für kleine wie auch große Unternehmen, die eine Vielzahl an Produkten, KundInnen und Kundenmerkmalen aufweisen.

INHALTSVERZEICHNIS

<i>IMB - Ihr Nutzen von CRM in Ihrem Betrieb</i>	<i>.....</i>	4
<i>Dashboard - Verschaffen Sie sich einen Überblick</i>	<i>.....</i>	5
<i>Customer Modul - Organisieren Sie Ihre KundInnen</i>	<i>.....</i>	6
<i>Marketing Modul - Zielgesteuertes Kampagnenmanagement</i>	<i>.....</i>	8
<i>Sales Modul & Vernetzung mit Ihren Systemen</i>	<i>.....</i>	10
<i>Report Modul - Ganz nach Ihren Wünschen erstellt</i>	<i>.....</i>	12
<i>Service Modul & technischer Background</i>	<i>.....</i>	13
<i>Zusammenfassung - Ihre Vorteile auf einen Blick</i>	<i>.....</i>	14
<i>Wir begleiten Sie - So erreichen Sie uns</i>	<i>.....</i>	16



IMB ALS DAS CRM-TOOL MIT KUNDENBINDUNGSFAKTOR

CRM - Customer Relationship Management und die Kommunikation von Unternehmen sind multidimensionale Disziplinen

Die Anforderungen an Ihr Unternehmen und deren MitarbeiterInnen wachsen täglich. Immer mehr und immer schneller wird kommuniziert – untereinander, mit KundInnen, PartnerInnen und LieferantInnen. Und das auf unzähligen Kanälen. War die Kommunikation früher eine meist zu den KundInnen hin orientierte Information auf wenigen Wegen, ist sie heute ein emotionaler Dialog, mit dem Ziel der Bindung bei einer zeitgleichen Explosion der Kommunikationswege. Mit unserem Kernprodukt IMB begleiten wir Sie auf Ihrem Weg mit einer modernen und zukunftsorientierten Marketing & Customer Loyalty Datenbank.



IMB - Intelligent Marketing Base vereint Komplexität der Kommunikationslandschaft mit leichter Bedienbarkeit

IMB vereint die hohe Komplexität der heutigen Kommunikation und die Anforderungen der Vernetzung mit einer leichten Bedienbarkeit. Die integrierte Lösung für das moderne Kommunikationsmanagement in mittleren und großen Unternehmen: heute und auch in Zukunft.

IMB - von der Kontaktverwaltung, über Aktionen bis zu vollautomatisierten Kampagnen

Nutzen Sie die Leistungsfähigkeit und schöpfen Sie alle Potenziale in Ihrer Kommunikation und im Marketing aus. Sie müssen dann (fast) nur noch zusehen: Die IMB übernimmt für Sie die Arbeit und das auf allen Kommunikationswegen.

IMB - Modularer Aufbau

Es gibt keine Standardlösung für Ihr Unternehmen! Daher bieten wir unsere Leistungen in Modulen an. Diese können Sie individuell zusammenstellen. So können Sie sicher sein, dass Sie den besten Leistungsmix bekommen. Genau das, was Sie gerade benötigen. Durch unseren Ansatz sparen Sie Geld, da Sie keine Leistungen bezahlen müssen, die Sie nicht nutzen. Für uns eine Selbstverständlichkeit. Wächst Ihr Business, kann die IMB mitwachsen.



DASHBOARD

Überblick in Ihrem persönlichen Dashboard

Die IMB unterstützt Sie mit vielfältigen Analysemöglichkeiten, im Handeln, erleichtert Entscheidungen und bietet einen ganzheitlichen Überblick. Mit dem Dashboard, das Sie selbst definieren, behalten Sie den Überblick über Unternehmensprozesse. Hier finden Sie alle für Sie wichtigen Informationen. So steuern Sie zielgerichtet alle Abläufe und kontrollieren punktgenau alle Vorgaben und die Erreichung Ihrer Ziele. Sie treffen die Entscheidungen und setzen diese mit der IMB rasch um.

Für Sie individuell zusammengesetzt

Geben Sie uns bekannt, was für Sie wichtig ist und wir kreieren Ihr individuelles Dashboard. Vom Kalender über einzelne Auswertungen bis hin zu häufig genutzten Features wie etwa das Anlegen einer Kampagne. Hier ist nahezu alles möglich, um Ihre Kampagnensteuerung umzusetzen. Mit einem Kalender über Ihre nächsten Aktionen sind Sie sofort up to date was Ihre Kampagnen betrifft.



Verfolgen Sie Ihre wichtigsten Daten in Echtzeit!

Zeit- und Kostenersparnis dank automatisierten Datenabgleichs!



CUSTOMER MODUL

ORGANISIEREN SIE IHRE KUNDINNEN

Adressmanagement - nur eine richtige Adresse ist eine gute Adresse

Die richtigen Adressen sind das Kapital Ihres Unternehmens. Mit dem IMB-Adressmanagement haben Sie alle Möglichkeiten. Eingebunden und in Interaktion mit Ihren IT-Systemen, steht Ihnen ein einfach zu bedienendes, zentrales Adresstool zur Verwaltung und Klassifizierung Ihrer Kontakte zur Verfügung. Dabei werden auch die jeweils möglichen Sprachen Ihrer KundInnen und etwaige Kundenhierarchien, wie etwa die Zugehörigkeit zu bestimmten AußendienstmitarbeiterInnen, gespeichert.

Adressdaten aktuell halten

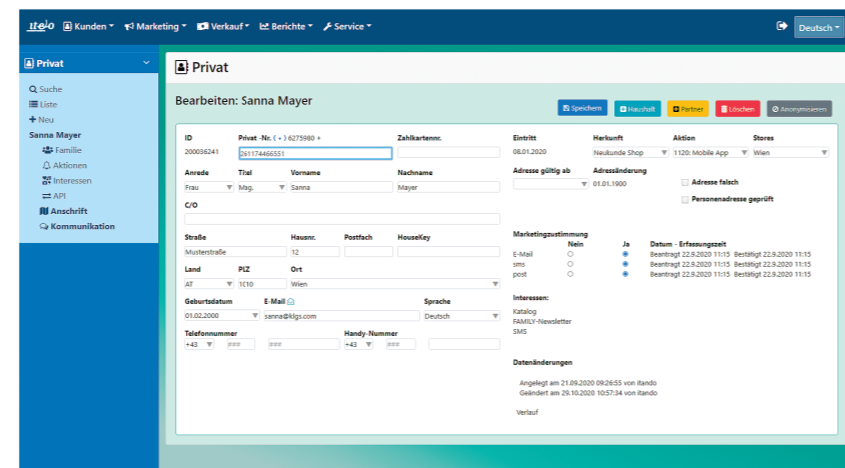
Durch die optionale Anbindung an die Umzugsdatenbank oder die Hinterlegung einer Referenzdatenbank erhalten Sie eine laufende Aktualisierung Ihrer Adressdaten. Mit einer Adressreferenzierung normieren und beschleunigen Sie Adresserfassungen. Ebenso können PLZ- bzw. Straßenänderungen automatisch zugespült werden. Damit behalten Ihre gespeicherten Kontakte ihre Aktualität. Dabei ist auch eine zeitliche Definition möglich (z.B. mailbare Monate).

Dublettenmanagement - Halten Sie Ihre Adressbestände überschneidungsfrei

Ein gekonntes Dublettenmanagement senkt Ihre Kosten durch den Wegfall von unnötigen Mehrfachkontakten. Gleichen Sie Ihren Datenbestand mehrdimensional ab und profitieren Sie von einer neuen, hohen Datenqualität, die Ihre Druck- und Portokosten senkt.

Firmen und Privatadressen - so werden Verbindungen und Vernetzungen sichtbar

Verwalten Sie effizient Privat- und Firmenadressen. Erkennen Sie künftig einfach Ihre Potenziale für ein erfolgreiches Cross-Selling. Mit diesem Tool definieren Sie auch Kommunikationshierarchien für eine perfekte Ansprache des Adressaten.



Familie - Kosten sparen mit Haushaltsinfo

Sie erhalten eine Übersicht, welche Personen noch im selben Haushalt wohnen. Dies können Sie für individuelle Maßnahmen nutzen und damit Überschneidungen vermeiden. Ein Katalog je an einen Haushalt, Geburtstagsglückwünsche bekommt jedes Familienmitglied.

Viele Merkmale - bessere Zuordnung zu Zielgruppen

Es sind beliebig viele Merkmale pro Kontakt speicherbar. Hat ein Kontakt mehrere Adressen, E-mailadressen oder Telefonnummern, so können Sie leicht eine Hauptadresse (postalisch, elektronisch, telefonisch) definieren. Nicht jeder Kontakt möchte über alle Kanäle erreicht werden. Sie erfassen welche Kontaktmöglichkeiten erlaubt und gewünscht sind. Damit sichern Sie auch alle Pflichten im Rahmen der Datenschutzgrundverordnung ab.

Automatisierte Zuordnung zu Interessensgruppen

Ihre KundInnen werden auf Grund ihres Verhaltens (häufiger Klick auf bestimmte Kategorien) automatisch bestimmten Interessen zum Beispiel zugeordnet. Eine manuelle Zuordnung ist nicht mehr nötig, aber möglich. Automatisierte Verwaltung der Adressherkunft. Es werden Erstkontakt und alle Änderungen einschließlich der Änderungsgründe dokumentiert. Fordert ein Kunde bei Ihrem Callcenter Produktinformationen an, wird dieses kundgetane Interesse notiert. Alte Adressen werden als History gespeichert, um etwa eine erneute Kontaktaufnahme im Rahmen einer Kaltacquire zu vermeiden. Das alles natürlich unter Berücksichtigung der DSGVO-Auflagen.

Kostenersparnis durch Adressenqualifizierung und Dublettencheck!

Zielgruppenselektionen noch genauer durch Auswahl innerhalb aller gespeicherten oder errechneten Merkmale!

MARKETING MODUL

ZIELGESTEUERTES KAMPAGNENMANAGEMENT

Zielgruppenmanagement - treffsichere Auswahl durch tiefgreifende Selektionen

Mit der IMB betreiben Sie aktives Zielgruppenmanagement. Egal ob Sie KundInnen, LieferantInnen, AnrainerInnen, MeinungsbildnerInnen, MitarbeiterInnen, InteressentInnen, Medien oder VIPs ansprechen wollen. Ihre Kosten werden gesenkt und Ihr Erfolg gleichzeitig durch höhere Kontaktqualitäten zu Ihren Zielgruppen gesteigert.

Lernen Sie aus dem Feedback Ihrer Zielgruppe

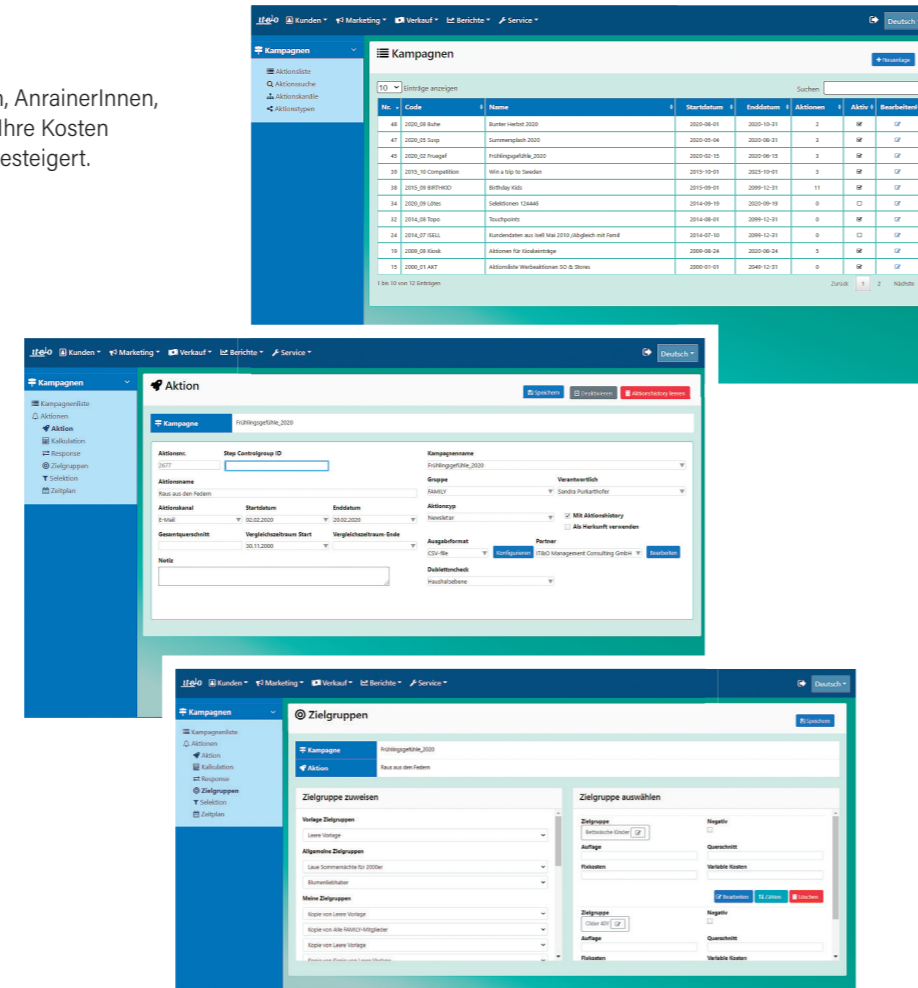
Die IMB versetzt Sie in die Lage, mehr über Ihre Zielgruppen zu erfahren. Uns sind die klassischen Ansätze (monetäre Bewertungen, Kauffrequenz, Produktgruppen etc.) zur Kundenbewertung zu kurz gegriffen. Die IMB ermöglicht Ihnen mit einer individuellen Motivanalyse zusätzliche Informationen über die Kaufmotivation und Kundenbedürfnisse zu erkennen und dadurch Ihre KundInnen individuell und personalisiert zu kontaktieren. Ziehen Sie zudem Rückschlüsse aus der erlebten Kontaktqualität bei Ihren KundInnen. Damit eröffnen sich Ihnen neue, weitreichende Möglichkeiten, Ihre KundInnen noch persönlicher zu kontaktieren und Bedürfnisse besser zu befriedigen. Optimieren Sie so das Leistungsportfolio Ihres Unternehmens oder Ihre Kundenkommunikation (Werbung, PR, Verkauf, Beschwerdemanagement etc.). Mit diesen Informationen treffen Sie zudem fundierte Entscheidungen zu möglichen Aktionen im Cross-Selling, Up-Selling oder Down-Grading.

iCRM - E-Mail Versandtool

Dialogorientierte, automatisierte Abwicklung Ihrer Kampagnen. Versenden Sie direkt aus der IMB mit dem iCRM Versandtool hoch personalisierte Serien-e-mails und -sms. Verfolgen Sie, ob Ihre Nachrichten angekommen sind, welche Teile von Ihren KundInnen besonders oft geklickt wurden und wie hoch die Responses auf Ihre Call-to-Actions sind. Nutzen Sie diese Informationen, um Ihre mehrstufigen Kampagnen automatisiert weiter zu steuern.

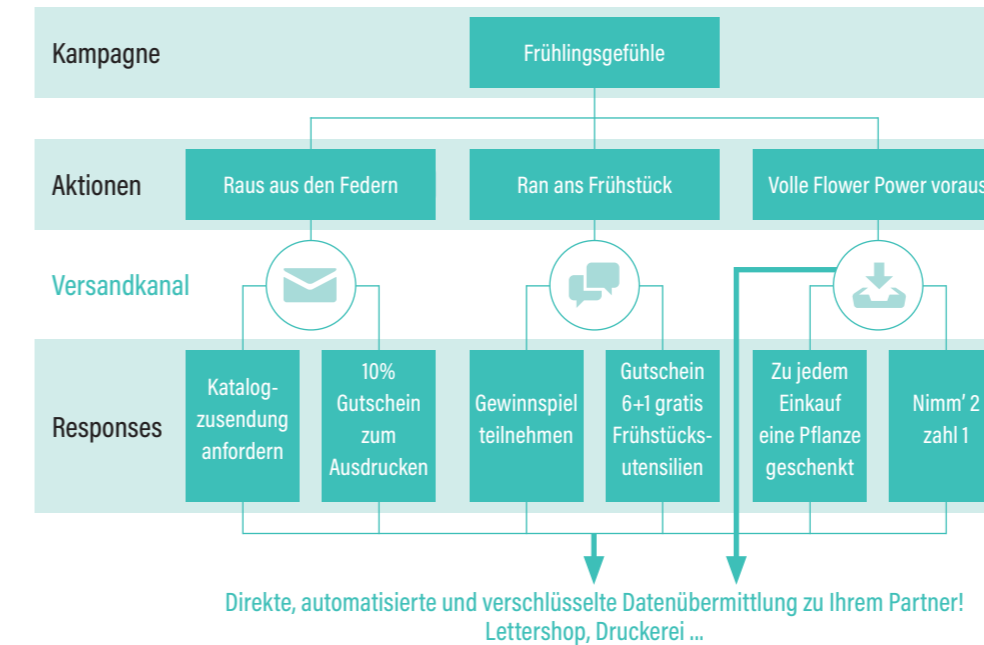
Call-Center Anbindung

Das integrierte Call-Center-Modul mit direkter Wahlmöglichkeit bietet eine übersichtliche Anzeige der wichtigsten KundInnen und Kundeninformationen. Damit erledigen Sie Ihre Anpassungen der Kundendaten professionell und ohne großen Aufwand.



Komplexe Kampagnen - automatisierte Aktionen

Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten der IMB, um komplexe Kampagnen flexibel umzusetzen. Mit dem Kampagnenmanagementtool erstellen Sie auch mit wenigen IT-Kenntnissen einfach und schnell Ihre Kampagnen. Überwachen Sie diese zu jedem Zeitpunkt der Kampagnenlaufzeit indem Sie automatisierte Abläufe für einmalige, lineare oder für zirkuläre, mehrstufige crossmediale Kampagnen ganz einfach planen. So können Sie nichts mehr übersehen.



Planung und Kalkulation

Mit der IMB starten Sie erstmals eine vollumfängliche Planung Ihrer Kommunikationsaktivitäten (Kampagnen, automatisierte Glückwünsche zum Geburtstag oder nach einem Produktkauf, etc.). Und das nicht nur im Ablauf, sondern auch bei den Kosten und Einnahmen.

Response - automatisierte Erfassung

Bedienen Sie auf einfache Weise Ihre Zielgruppen mit Angeboten oder Informationen. Planen Sie für Ihre Aktivitäten Responseelemente mit ein und spielen diese automatisiert in Ihre IMB ein. Retourenfassung mittels Barcode und der Erfassung von Retourengründen mit nachfolgenden automatisierten Workflows (z. B. „wievielte Retoure“, „Gründe“, etc.).

Kampagnen - Selektionen gezielt & easy

Mit der IMB wird die Adressselektion zum Kinderspiel. Kein mühsames Zusammenfügen von Einzelmerkmalen in Exceltabellen. Kein Einsatz Ihrer DatenbankspezialistInnen. Definieren Sie einfach Ihre Selektionskriterien und das Ausgabeformat und Sie haben eine Selektion die Ihren Anforderungen entspricht.

Marketingautomation

Automatisierte Durchführung von personalisierten Marketing-Aktionen auf allen Kanälen vom e-mail Marketing, Re-Targeting bis hin zu physischen Mailings (Postkarte, Prospekt). Vollautomatisiert bestimmen Sie mit dem Zeitplan wann und wie Ihre nächste Selektion gestartet werden soll. Einmal definiert, läuft es von selbst! Als Kampagnenchef bleiben Sie über laufende E-mails zu durchgeführten Aktivitäten automatisiert informiert.

Erhöhte Kundenbindung durch treffsichere Zielgruppenselektionen!

Kampagnen und Aktionen einfach und schnell angelegt!



SALES MODUL & VERNETZUNG MIT ANDEREN SYSTEMEN

Interne Vernetzung zu Ihrem Warenwirtschaftssystem

Entsprechende Schnittstellen und die notwendigen Formate werden bereitgestellt. Damit gewinnen Sie mehr Informationen für Ihre Analysen und können noch tiefere Selektionen innerhalb der Einkaufsdaten vornehmen. Nutzen Sie dieses Wissen für Ihre nachfolgenden Aktionen oder errechneter Verhaltensweisen aus.

Anbindung an Ihr CMS-System

Binden Sie die IMB an bestehende Content Management Systeme an. So erweitern Sie die Möglichkeiten und den Einsatz Ihrer CMS Software von Ihrer Website über die Social Media Kanäle bis hin zur IMB. Generieren Sie z.B. über Facebook Likes, kontaktieren Sie automatisiert diese Freunde, um deren Adressinformationen zu erhalten. Motivieren Sie zum Kauf und nutzen Sie die Bring-a-Friend-Funktionen zur weiteren Vergrößerung Ihres Kundenstammes.

Externe Vernetzung - automatisierte Weiterverarbeitung

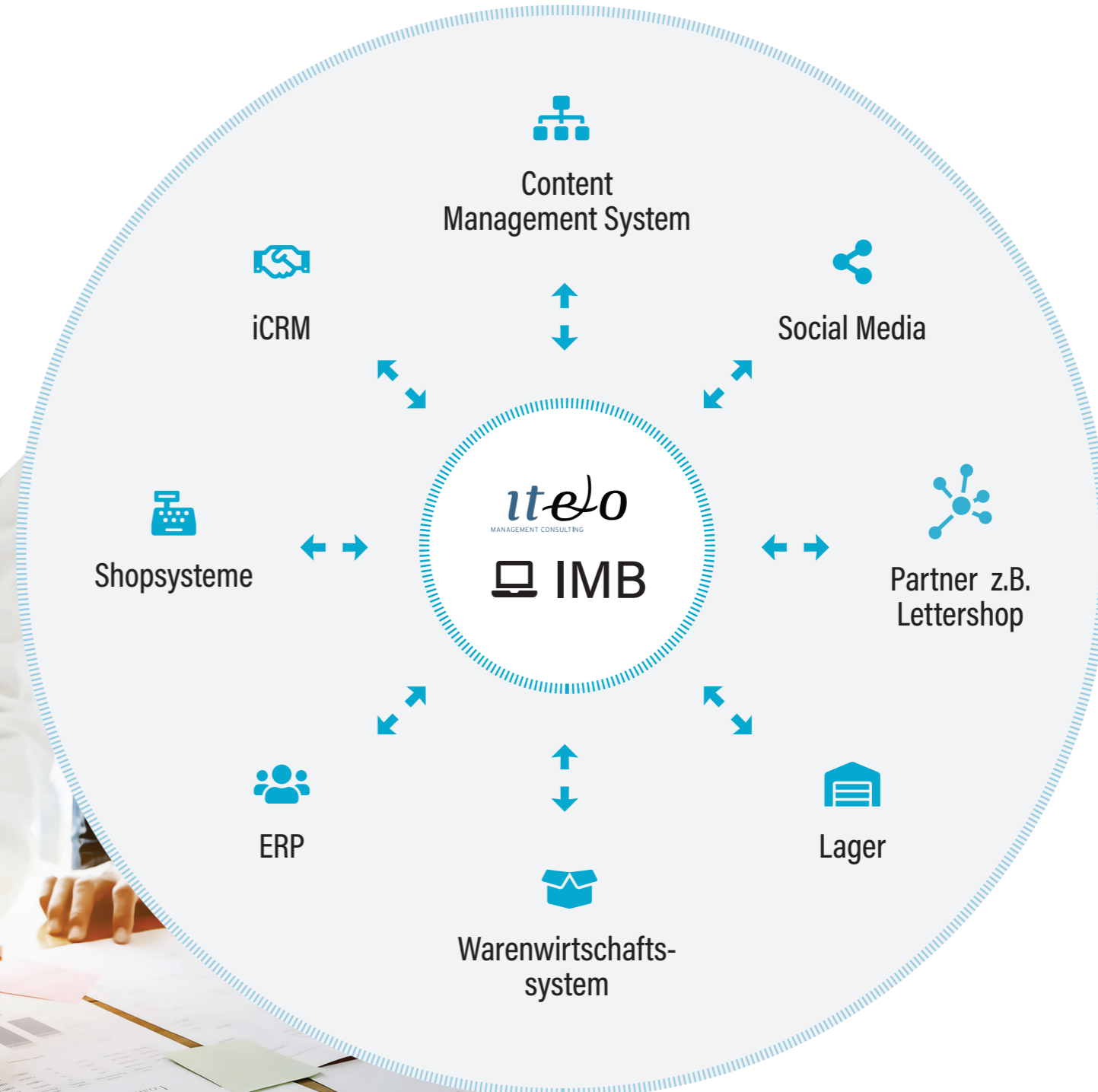
Zusätzlich zur automatisierten Übermittlung von Kampagnendaten an Druckereien oder sonstige Dienstleister, können Sie auch via E-mail, SMS, Fax oder diverse Dienste wie z.B. Twitter mit Ihren KundInnen und „Leider-Noch-Nicht“-KundInnen kommunizieren. Erfassen Sie automatisch die Reaktion der einzelnen Zielgruppen und definieren Sie weitere Kontakt-schritte. Realisieren Sie mit der IMB eine schnelle und kostengünstige Kommunikation auf Basis modernster Internettechnologie. Alles aus einem Guss und plattformübergreifend.

SOCIAL MEDIA Marketing

Mit der IMB haben Sie Ihre Kommunikation im Griff. Schnittstellen zu allen großen Social-Media-Anbietern stehen Ihnen auf Anfrage zur Verfügung. Sie können auch Ihr CMS-System an die IMB anbinden und so mit Ihrer Website vernetzen. Personalisieren Sie Ihre Newsletter anhand der individuellen Einkaufsverhalten und -motive Ihrer KundInnen.

Aufbau modular & dynamisch

Eine gute und zukunftsorientierte Datenbank macht keine Kompromisse. Sie setzt die Bedürfnisse der User um, ist modular aufgebaut und kann dynamisch erweitert und angepasst werden. Mit flexiblen Schnittstellen zu allen notwendigen Applikationen kann sie voll in bestehende technische Umgebungen integriert werden und bleibt offen für zukünftige Aufgaben.



REPORT MODUL GANZ NACH IHREN WÜNSCHEN ERSTELLT

Analysen & Auswertungen

Mit der IT&O-RFM-Modellierung generieren Sie tagesaktuelle Werte für Ihre Zielgruppen. Es erfolgt keine vordefinierte, allgemeine Clusterung. Hier können Sie einzelne Werte z. B. als Prozent im Vergleich zur gesamten Zielgruppe berechnen. Die Gewichtung einzelner Analysebestandteile können Sie dabei selbst ändern und definieren. Die Berechnungen folgen Kurvenformeln und nicht linearen Vorgaben. Erhalten Sie einen aktuellen Übersichtsreport mit Einnahmen, Kosten, ROI-Auswertungen, etc. Werten Sie Zielgruppen pro Aktion aus und lernen Sie für Folgeaktionen.

Aktionen & Responses Ihrer Kontakte

Werten Sie aus, welche Maßnahmen (klassische Werbung, Direktmarketing, Social Media) am erfolgreichsten waren, um Rückschlüsse auf die Effizienz einzelner Aktionen zu gewinnen (Call-Center, Banner, etc.). Die IMB bietet eine übersichtliche personenbezogene Aktionshistory aller direkten Kontakte, die Sie mit der entsprechenden Person hatten, selbst wenn die Kontaktaufnahme über ein geschaltetes Zeitungsinserat oder ein Plakat erfolgte. Es werden „Dialoge“ archiviert und dokumentiert.

	Wien	Graz	München	Stuttgart	Zürich	Salzburg	Linz	Köln	Bern	Gesamt
Aktive Mitglieder gesamt	227.625	237.206	124.448	233.771	185.184	203.346	136.198	171.148	153.734	1.674.688
Neue Mitglieder	130	126	50	94	76	82	46	65	85	758
Zunahme in %	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,04	0,03	0,04	0,06	0,05
Reihenfolge	1	2	6	3	6	5	9	7	4	---

	Wien	Graz	München	Stuttgart	Zürich	Salzburg	Linz	Köln	Bern	Gesamt
E-Newletter gesamt	114.350	118.184	44.200	118.778	78.679	100.544	72.040	76.704	84.330	807.935
E-News in % der gesamten Mitglieder	50,24	49,82	42,41	50,38	42,26	49,69	46,13	44,82	54,85	48,24
Neue e-News	28	52	10	32	26	22	14	28	24	236
E-News in % der Mitglieder	21,54	41,27	20,00	34,04	34,21	26,83	30,43	41,18	27,91	31,13
Reihenfolge	3	1	9	2	5	7	8	3	6	---

SERVICE MODUL & TECHNISCHER BACKGROUND

Einfache Implementierung & schnell erreicht

Die IMB ist modular aufgebaut und jederzeit erweiterbar. Sie basiert seit 20 Jahren auf einer reinen 3-Tier-Technologie (Internettechnologie). Dadurch sind auch Verknüpfungen aus Online-Anwendungen in die IMB möglich. Installiert wird die IMB auf einem zentralen Server in Ihrem eigenen Rechenzentrum oder in unserem Hochsicherheits-Rechenzentrum im ASP-Betrieb. Der User benötigt daher auch keine lokale Installation. Für den Zugriff auf die IMB sind lediglich ein Netzwerk bzw. Internetanschluss und ein Webbrowser notwendig. Damit binden Sie auch rasch Ihre Heimarbeitsplätze oder hoch spezialisierte Fremddienstleistungsunternehmen an.

Sichere, performante und skalierbare Datenverwaltung durch SQL-Servertechnologien

Die hochverfügbare Microsoft SQL und die API-Postgres-Datenbank können sowohl auf Windows als auch auf Linux eingesetzt werden. Dies lässt auch eine Skalierbarkeit bei einem großen Kundenstock zu.

Um eine optimierte Performance und Skalierbarkeit zu erreichen, kann die Installation der IMB und der Datenbank wahlweise auch auf verschiedenen Servern und Betriebssystemen durchgeführt werden.

Datenschutz - Ihre Daten in sicheren Händen

Die Verwaltung Ihrer Daten erfolgt im ASP-Betrieb in einem Hochsicherheitsrechenzentrum sicher und vor Missbrauch geschützt. Dabei wird Ihre IMB-Lösung auf einem eigenen Server gehostet.

Usability & User Experience

Weil wir wissen, wie wichtig es ist, Technik bedienbar und nutzbar zu machen, haben wir die IMB einem Relaunch unterzogen, um Sie noch benutzerfreundlicher zu machen.

Userverwaltung & Berechtigungen nach Ihren Wünschen

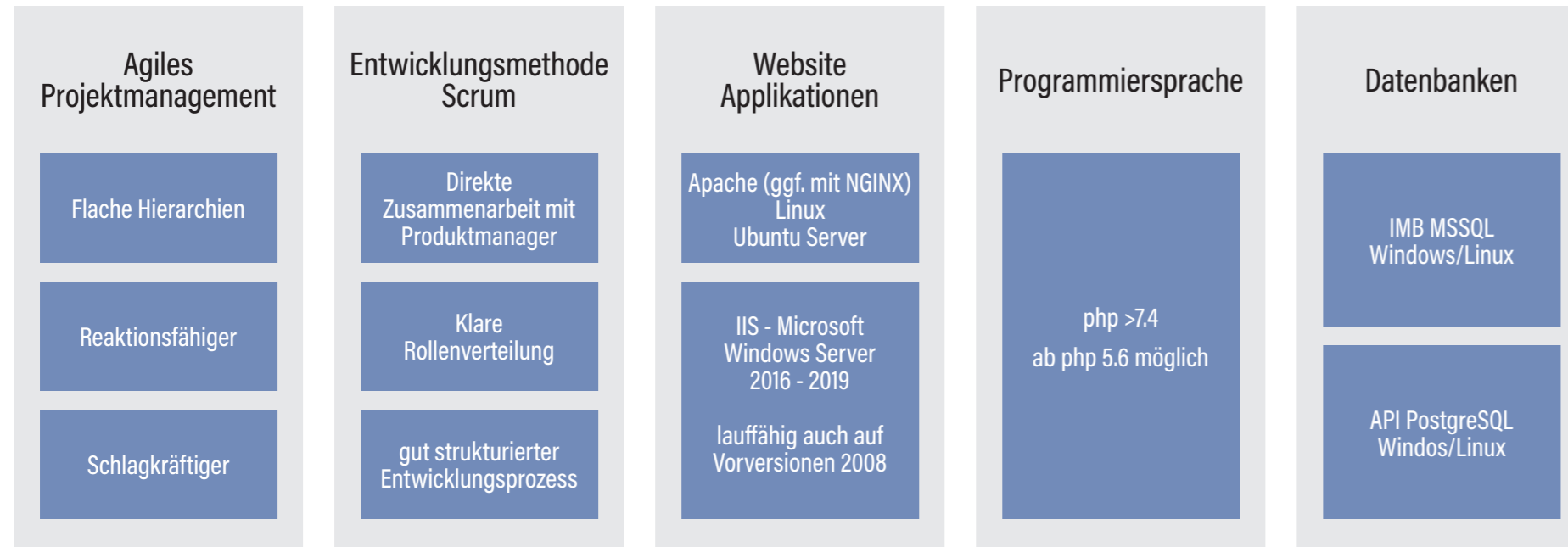
Sie definieren, wer was sehen und bearbeiten darf und kann. Damit stellen Sie sicher, dass Ihre Daten bestmöglich geschützt sind. Definieren Sie, Definieren Sie, welche/r externe Partner/in (z. B. Call-Center, Druckerei, Mediaagentur, etc.) auf Ihre Daten zugreifen darf bzw. wie Daten an Dienstleistungsunternehmen übermittelt werden. Es ist möglich, für jeden User eine eigene, angepasste Benutzeroberfläche mit den ihm/ihr zugeordneten und freigegebenen Datenbankfeldern zu erstellen. Die Verwaltung der Flags, Regeln, Trigger und Automatismen laufen dabei im Hintergrund ab. Die IMB ist für den mehrsprachigen Einsatz geeignet. Dieser ist leicht User-basiert umsetzbar. Damit erleichtern Sie den Einsatz in multikulturellen Teams und den Betrieb in mehrsprachigen Umgebungen.

Schnell und konstruktiv aufgearbeitete IT-Ticket-Anfragen!

Dank SQL-Datenbanktechnologie sind Benutzerzahl und Datenmenge unbegrenzt!



IHRE VORTEILE DURCH UNSERE TECHNISCHEN MÖGLICHKEITEN



IHR NUTZEN MIT DER IMB

- *Cloud-basiert auf einem nur für Sie gehosteten Server*
- *Unlimitierte Anzahl von CRM-Datensätzen ohne Zusatzkosten*
- *Kontaktverwaltung für B2B- und B2C-KundInnen*
- *Multidimensionaler Dubletten-Abgleich*
- *Newsletter-Versand direkt ans iCRM angebunden*
- *Integrierte Call-Center Anbindung*
- *Erweiterung durch dokumentierte API*
- *Kampagnenmanagement inkl. Auswertungen*
- *E-Mail Marketing mit Ein- und Ausschließung von Zielgruppen*
- *Vollautomatisierter Datenaustausch mit jedem Drittsystem oder Handy-App-System möglich*
- *Datenbanktabellen und Eingabemasken lassen sich im laufenden Betrieb ändern*
- *Voll- und teilautomatisierte Marketingkampagnen*

1. *CRM & Kampagnenmanagement in einer Hand*
2. *Komplettes Programm nach Ihren Bedürfnissen zusammengestellt - keine unnötigen Kosten*
3. *Unlimitiertes Datenvolumen für unbegrenztes Arbeiten*

3 GRÜNDE FÜR IMB



itelo

MANAGEMENT CONSULTING

**KONTAKTIEREN SIE UNS!
GEMEINSAM STELLEN WIR IHRE
IMB ZUSAMMEN!**

*e*XPECT MORE

IT & O Management Consulting GmbH
Nikolaus-Lenau-Straße 201
A-3032 Eichgraben

Tel +43 (0)720 557000 -0
Fax +43 (0)720 557000 -12

E-Mail office@itando.net
Internet www.itando.net