



CRM Marketing Services flexibel nutzen

CRM Marketing Services flexibel nutzen - Marketing durch datengetriebene Prozesse immer stärker gefordert - Global Group bietet auf Basis von IBM Technologien einfachen und schnellen Zugang zu CRM-Software - Kundendialog flexibel durch professionelles Kampagnenmanagement steuern, das ermöglicht die neue Lösung der Global Group Dialog Solutions AG. Das Fundament von CRM Marketing Services on demand sind sowohl IBM Software und Hardware als auch Dienstleistungen der Global Group. Aus dem eigenen Rechenzentrum als Software-as-a-Service-Lösung angeboten, senkt sie die Einstiegshürde für Kunden, da nur geringe Investitionen und kaum Konfigurationsaufwand nötig sind. Große und auch mittelständische Unternehmen profitieren davon, dass sie ihre Marketingaktionen nun schnell auf spezifische Kundengruppen abstimmen und jederzeit auf aktuelle Markt- und Geschäftsanforderungen anpassen können. "Unsere Lösung konzentriert sich auf die Dienstleistung des Kundenmanagements als Kernaufgabe des Marketings. Dabei stehen die Funktionen und Prozesse rund um den Kundenkontakt wieder im Mittelpunkt und nicht mehr die Frage, was aus IT-Sicht überhaupt möglich ist, sagt Frank Meier-Gerßler, (CEO) Global Group Dialog Solutions AG. "Zudem wächst die Lösung mit den Anforderungen der Kunden, sollten sie mehr Daten, neue Dienstleistungen und Ressourcen oder die Integration weiterer Marketingprozesse und Tools zur Optimierung der Customer Journey benötigen. Mit der Lösung CRM Marketing Services on demand bietet die Global Group eine Komplett Dienstleistung für Marketingkampagnen, mit der Unternehmen ihr CRM (Customer Relationship Management) bedarfsgerecht realisieren können. Die Global Group mit Hauptsitz im hessischen Idstein gehört mit mehr als 50 Mitarbeitern zu den führenden Full-Service-Marketingdienstleistern im deutschsprachigen Raum. Mit CRM Marketing Services on demand setzen Unternehmen datengetriebene Marketingprozesse auf, um Kontaktstrategien für Kampagnen auszuarbeiten und über alle relevanten Medienkanäle zu verteilen. Als Basis der CRM-Lösung nutzt die Global Group IBM Technologien: Die führende und international bewährte Software IBM Unica Campaign dient als Steuerungssoftware für die Marketingkampagnen. Mit ihr gelingt die direkte Ansprache einzelner Kunden und sie ermöglicht es, Millionen von Menschen mit individuellen Botschaften anzusprechen. Mit der Anwendung lassen sich kundenorientierte Kommunikationsstrategien über alle Kanäle hinweg gestalten, ausführen und bewerten - egal ob online oder offline. Zudem nutzt die Global Group verschiedene Werkzeuge der IBM SPSS Softwarefamilie, um Kundendaten zu analysieren und zunächst verborgene Geschäftschancen zu ermitteln. Die Lösung wird als Hosted Private Service im firmeneigenen Rechenzentrum der Global Group angeboten, das für die Verarbeitung von Personendaten prozesskonform zu den strengen Auflagen des Datenschutzes wie ISO Norm 27001 konzipiert ist. Dort hostet die Global Group auch große Kundendatenbanken datenschutzoptimiert. Dank der Kombination aus Dienstleistungen und der CRM-Lösung als Software-as-a-Service-Angebot können Kunden der Global Group die Investitionskosten hinsichtlich Software, Hardware und Prozessdesign senken. Denn die Abrechnung für CRM on demand erfolgt gemäß verarbeiteter Datenmengen sowie der Anzahl der realisierten Marketingkampagnen. Ergänzend stellt die Global Group personelle Ressourcen zur Verfügung, um etwa das Projektmanagement oder die Bedienung der Tools zu übernehmen. Vor allem Unternehmen aus den Branchen Finanzen, Versicherungen, Verlagswesen, Energie oder Handel - also dort, wo flexibles Marketing eine zentrale Rolle spielt - können von der CRM-Lösung aus der Cloud profitieren. "Eine CRM-Lösung aus dem eigenen Rechenzentrum, wie die Global Group sie nun anbietet, lässt sich flexibel nutzen und senkt so die Einstiegshürden für das Dialogmarketing nochmals deutlich", sagt Martina Fiddrich, Geschäftsbereichsleiterin Mittelstand für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei IBM. "Gerade Dienstleister wie die Global Group profitieren von den neuen Möglichkeiten, die Cloud-basierte Technologien ihnen bieten und die sie in Kombination mit ihrem eigenen Angebot als neue Dienstleistungen an ihre Kunden weitergeben." Über IBM: Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.ibm.com/de/de>. IBM Deutschland GmbH (Hauptverwaltung) IBM-Allee 1 71137 Ehningen Deutschland Telefon: +49 800 225 5426 Telefax: +49 7032 15 3777 Mail: halloibm@de.ibm.com URL: <http://www.ibm.de>

Pressekontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

ibm.de
halloibm@de.ibm.com

Firmenkontakt

IBM Deutschland

71137 Ehningen

ibm.de
halloibm@de.ibm.com

IBM gehört mit einem Umsatz von 95,8 Milliarden US-Dollar im Jahr 2009 zu den weltweit größten Anbietern im Bereich Informationstechnologie (Hardware, Software und Services) und B2B-Lösungen. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 399.400 Mitarbeiter und ist in über 170 Ländern aktiv. Die IBM in Deutschland mit Hauptsitz bei Stuttgart ist die größte Landesgesellschaft in Europa. Mehr Informationen über IBM unter: [ibm.com/de/ibm/unternehmen/index.html](http://www.ibm.com/de/ibm/unternehmen/index.html) IBM ist heute das einzige Unternehmen in der IT-Branche, das seinen Kunden die komplette Produktpalette an fortschrittlicher Informationstechnologie anbietet: Von der Hardware, Software über Dienstleistungen und komplexen Anwendungslösungen bis hin zu Outsourcingprojekten und Weiterbildungsangeboten.