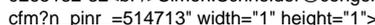




Wer zuerst kommt, mahlt zuerst? Softwaregestützte Optimierung Ihrer Direktmarketingaktivitäten

Wer zuerst kommt, mahlt zuerst? Softwaregestützte Optimierung Ihrer Direktmarketingaktivitäten
Eine der komplexesten Herausforderungen im Direktmarketing ist, die Kombination zwischen Kunde, Kanal, Kampagnentyp und Angebot optimal abzubilden. Da die Marketingbudgets vieler Unternehmen sehr limitiert sind, besteht die Hauptaufgabe im Marketing darin, die begrenzten Ressourcen optimal einzusetzen und durch eine gezielte Kundenansprache einen positiven Return on Marketing Investment zu erzielen. <http://congenii.com/Tipps-Optimierung-Direktmarketing.php>
Wer zuerst kommt, mahlt zuerst. So ging es früher bei den Bauern vor den Mühlen beim Kornmahlen zu. Viele Unternehmen betreiben nach dieser Logik noch immer ihre Kampagnenoptimierung und weisen der ersten Kampagne die besten Kunden zu. Dieses Motto sollten Sie in der Kampagnenoptimierung als veraltet betrachten, wenn Sie durch Ihre Kampagnen einen positiven Wertbeitrag für Ihr Unternehmen erzielen möchten. Erfahren Sie, wie Sie sukzessive die eindimensionale Kampagnenpriorisierung hinter sich lassen und eine mehrdimensionale Kampagnenoptimierung aufbauen, in der die werthaltigsten Kunden auch den am besten für sie geeigneten Kampagnen zugeordnet werden. Nehmen Sie die Perspektive der Gesamtkampagnensicht ein, um einen nachhaltigen Kampagnenerfolg in Ihrem Unternehmen sicherzustellen.
Die Kampagnenoptimierung kann am besten toolgestützt durchgeführt werden. Software zur Optimierung von Marketingprozessen wird in vielen Unternehmen meist überschnell abgelehnt. Der Grund liegt darin, dass Marketing als Planung und Steuerung im Unternehmen verstanden und die Wirtschaftlichkeit meist noch außen vor gelassen wird. Da die Vorteilhaftigkeit dieser Toolunterstützung aber immens ist, ist es für Ihre Agilität, Flexibilität und die Messbarkeit Ihres Erfolgs im Marketing unabdingbar, sich auf einen toolgestützten Marketingprozess in Ihrem Unternehmen einzulassen.
Die Congenii Consulting Group hat aus unterschiedlichen Branchen und Programmen die Best Practices zusammengestellt, die Ihr Unternehmen bei der Einführung einer Marketingoptimierungssoftware unterstützen können. Laden Sie sich hier den vollständigen Artikel herunter und erfahren Sie mehr über die Tipps zur Optimierung Ihrer Direktmarketing-Aktivitäten: Download pdf 'Optimierung Direktmarketing': <http://congenii.com/Tipps-Optimierung-Direktmarketing.php>
Die Congenii Consulting Group ist als Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationship Management, Marketing Operations Management, Kampagnenmanagement und Business Intelligence. Ihre Mitarbeiter besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung sowie in den Bereichen Prozessoptimierung und Customer Insights. Congenii verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.
Ihr Ansprechpartner für alle Pressefragen: Simon Schneider
Marketing Manager
Tel.: +49 (228) 9265182-32
Simon.Schneider@congenii.com
www.congenii.com


Pressekontakt

Congenii Consulting Group

53115 Bonn

Firmenkontakt

Congenii Consulting Group

53115 Bonn

Die Congenii Consulting Group ist ein Beratungshaus spezialisiert auf die Bereiche Customer Experience Management, Customer Relationship Management und Business Intelligence. Wir besitzen langjährige Erfahrung in der Strategie-Entwicklung, im Bereich Chance Management und Prozessoptimierung. Congenii verbindet strategisches Know How mit Kompetenz im Bereich der Datenanalyse und Business Intelligence und bietet Ihnen die Konzeptentwicklung und Umsetzung aus einer Hand.