

ERFOLGREICHE KAMPAGNEN IM CRM

VERTRIEBS- UND MARKETINGKAMPAGNEN

Worauf Sie bei CRM-Kampagnen auf jeden Fall achten sollten!

Dieser Workshop ist für Unternehmen gedacht, die Kampagnen im CRM umsetzen oder das bestehende CRM - Kampagnenmanagement mit neuen Impulsen versorgen wollen.

Im Rahmen dieses Workshops vermitteln wir

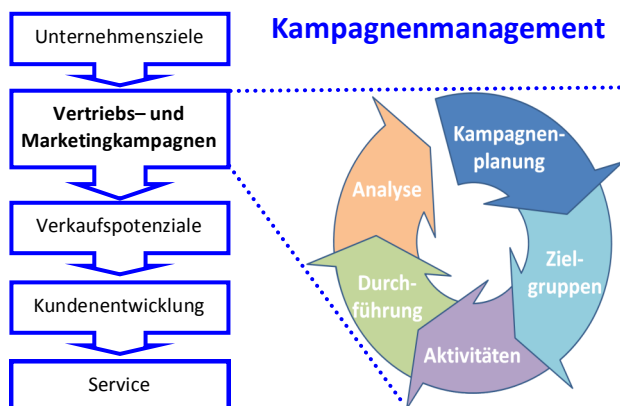
- ▶ **worauf es bei der Vorbereitung und Realisierung von Vertriebs- und Marketingkampagnen ankommt**
- ▶ **wie Sie den Erfolg einer Kampagne steigern können**

Nach dem Workshop verfügen Sie über

- ▶ **das strategische und praktische Rüstzeug, mit dem Sie Ihr Kampagnenmanagement als Prozess innerhalb von CRM richtig einbetten**

Kampagnenmanagement als Prozess im CRM

Ob für die Neueinführung eines Produkts oder für die dauerhafte Kundenbindung - die Planung, die Steuerung und das Controlling einer Kampagne bilden entscheidende Erfolgskriterien für die Erreichung Ihrer angestrebten Marketing- und Unternehmensziele. Vor diesem Hintergrund gilt es, das Kampagnenmanagement als wichtigen Prozess im CRM abzubilden. Dessen vorrangiges Ziel es ist, die Abbildung, Erstellung und Steuerung von Kampagnen so effizient und einfach wie möglich zu gestalten. Sichern Sie sich so den strategischen Vorsprung und verbinden Sie strategische Planung und operative Routine im integrierten Kampagnenmanagement!



Praktische Elemente

Im praktischen Teil dieses Workshops werden anhand von für Ihr Unternehmen relevanten Fallbeispielen die Grundlagen und Aspekte zum Aufbau einer Kampagne erarbeitet u.a.:

- ▶ Definition der Ziele, Planung und Steuerung von Kennzahlen
- ▶ Wichtige Aufgaben in der Planungsphase
- ▶ Segmentierung und Selektion der Zielgruppe
- ▶ Workflows zur Automatisierung
- ▶ Effiziente Responseerfassung und Reporting
- ▶ Transparenz über den gesamten Verlauf der Kampagne

Allgemeine Elemente

Im allgemeinen Teil dieses Workshops erhalten Sie vertiefende Informationen zu Themen wie:

- ▶ Kampagnenmanagement im CRM Kreislauf
- ▶ Kampagnen-Typen und -Prozesse
- ▶ Unterschiedliche Kommunikationsmittel und deren Einsatz
- ▶ Generierung von Folgeaktivitäten
- ▶ Errechnung des ROI anhand von Szenarien
- ▶ Gezielte Ansprache und Wirkung beim Kunden

Weitere Aspekte, die in diesen Workshop integriert werden können:

- ▶ CRM Datenbanken als Basis für erfolgreiches Kampagnenmanagement
- ▶ Umsetzung einer CRM Strategie im eigenen Unternehmen
- ▶ Erstellen von Serienbriefen oder Serien-E-Mails

Workshopinfos

- ▶ **ab 3 Stunden Vor-Ort Workshop** für
- ▶ **CRM- Administratoren, Führungskräfte aus Vertrieb, Marketing und Service** die
- ▶ **Kampagnen konzipieren und erfolgreich umsetzen wollen** oder
- ▶ **im CRM zu betreuen haben**