

Markomi

BUILD. BRAND. GO TO MARKET.



Automatisiertes Marketing für Druckunternehmen

Ein Leitfaden für Druckunternehmen, die Kampagnen-Management an ihre Kunden verkaufen möchten.

Ein Service von



KONICA MINOLTA

Einleitung

Da es die Druckindustrie weiterhin schwer hat, ist es für Unternehmen der Branche von entscheidender Bedeutung, Services neben dem reinen Druckgeschäft anzubieten, die dem Kunden einen zusätzlichen Mehrwert bieten.

Kampagnen-Management bietet Druckunternehmen die Möglichkeit, neue Services zu verkaufen und die Anzahl der Druckaufträge zu erhöhen. Dies führt wiederum zu längerfristigen Beziehungen, die nicht nur darauf basieren, dass sie den besten Preis für Druckprodukte bieten können.

Druck- und Mediendienstleister können ihre Kundenkampagnen mithilfe von Tools zum automatisierten Marketing verwalten, Kampagnen und Ressourcen einrichten und die Kundendaten verwalten.

Dieser Leitfaden bietet Informationen für Druck- und Mediendienstleister, die ihren Kunden Markomi (die Lösung für automatisiertes Marketing von Konica Minolta) anbieten möchten. Er beschreibt die zu erwartenden Vorteile und gibt Ratschläge, wie diese Art von Service gefördert werden kann.

Kontaktieren Sie uns, um weitere Informationen zu Preisen und prognostiziertem Einkommen für Druck- und Mediendienstleister zu erhalten.

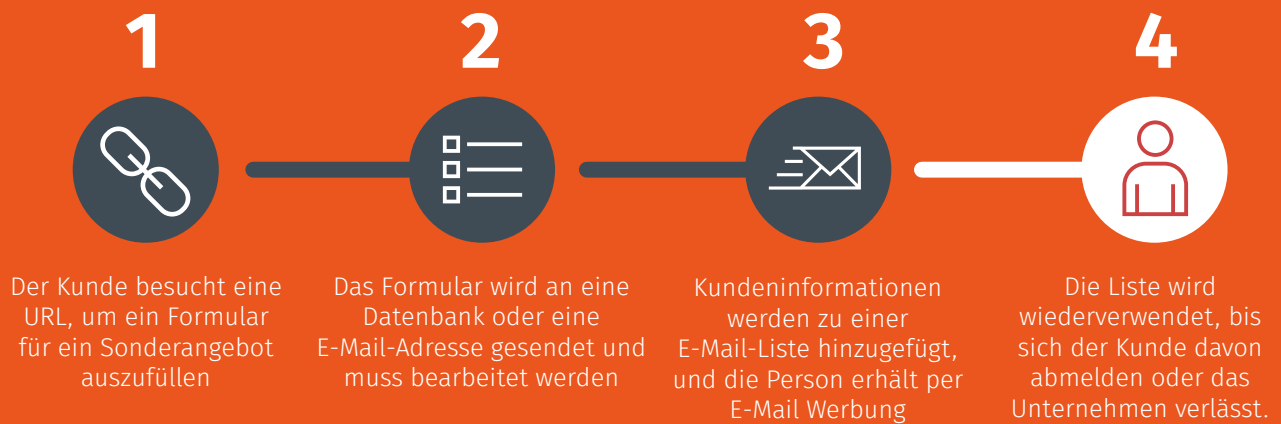


Was bedeutet Kampagnenmanagement und Marketing Automatisierung?

Kampagnenmanagement umfasst die Arbeit mit Kampagnen, die einen oder mehrere Kontaktkanäle nutzen, z. B. in digitaler oder gedruckter Form. Wenn ein Unternehmen mehrere Marketingaktivitäten durchführt, kann das Kampagnenmanagement für den Marketingexperten umständlich werden.

Marketing Automation ist eine Softwarelösung, die die Automatisierung von Marketingprozessen im Zusammenhang mit der Lead-Generierung und der anschließenden Pflege dieser Leads unterstützt.

Beispiel für einen nicht automatisierten Prozess:



Im automatisierten Prozess funktionieren die notwendigen Arbeitsschritte voll automatisch, wenn jemand auf den ersten Schritt reagiert. Dadurch wird der Arbeitsaufwand für das Marketingteam reduziert und ein effektives Multi-Channel-Marketing sorgt für eine regelmäßige Lead-Generierung.

Beispiel für einen automatisierten Prozess:



Warum benötigen Ihre Kunden Unterstützung?

Kunden benötigen Hilfe für Marketing Automation, da sie Ressourcen und entsprechendes Marketingwissen benötigen. Hinzu kommt, dass die Einrichtung Zeit in Anspruch nimmt, Vorlagen erstellt werden müssen und die Datenbank verwaltet werden muss. Sofern noch nicht vorhanden, benötigen Sie möglicherweise auch einen Druckpartner, um die gedruckten Artikel aus den Kampagnen zu erstellen.

Möglicherweise möchten sie auch, dass einige Supportmitarbeiter Fragen ihrer internen Benutzer beantworten und wissen, welche Kampagnen ausgeführt werden müssen, um bestimmte Ergebnisse zu erzielen.

Warum ist Markomi anders?

Bestehende Lösungen für automatisiertes Marketing sind kompliziert.

Wenn Marketingexperten versuchen, das Kampagnenmanagement zu automatisieren, haben sich die verfügbaren Tools bisher eher wie Toolkits verhalten als wie Out-of-the-Box-Anwendungen.

Bei anderen Lösungen für automatisiertes Marketing müssen Workflows für Kampagnen von Grund auf entwickelt und die ihnen zugrunde liegende Logik definiert werden, bevor die Kampagnen in der Anwendung eingerichtet werden können. Zudem fehlt vielen dieser Lösungen ein Workflow für Printmedien.

Aus diesem Grund sind die meisten Lösungen für automatisiertes Marketing kompliziert in der Verwendung. Die Investitionsrentabilität für die Software entsteht hier durch technische Ressourcen und Berater, ohne die die vollumfängliche Nutzung der Software unmöglich ist.

Markomi ist einfach zu bedienen und schnell einzurichten

Markomi wurde so konzipiert, dass es selbst für technisch nicht versierte Benutzer sehr einfach zu bedienen ist, und Workflows für Kampagnen bereits definiert sind. Das bedeutet, dass Endkunden Markomi nach weniger als einer Woche voll einsetzen können.

Dies bietet Druck- und Mediendienstleister eine große Chance, da sie keine Kampagnenexperten sein müssen, um ihren Kunden diesen zusätzlichen Service anbieten zu können. Da Kampagnen vordefiniert sind, müssen Druck- und Mediendienstleister nur wissen, wie sie die Anwendung zum Hochladen von Daten, Auswählen von Kampagnen und Änderung von Bildmaterial verwenden.

Markomi erledigt den Rest.

Erste Schritte mit Markomi

- 1**  Erstellen Sie ein Konto für Ihren Kunden
- 2**  Wählen Sie die gewünschten Kampagnen
- 3**  Wählen Sie Bildmaterial für die gewählten Kampagnen aus.
- 4**  Laden Sie die Datenbank des Kunden hoch
- 5**  Starten Sie die Kampagne

Kampagnen können vom Endkunden oder deren Druckunternehmen verwaltet werden. Dadurch können Druckunternehmen ihren Wert für den Kunden steigern.

Für welche Unternehmen ist Markomi geeignet?

Markomi eignet sich besonders für die folgenden Arten von Unternehmen:

- Franchises
- KMU
- Gastgewerbe und Freizeit
- Kleine Einzelhandelsgeschäfte
- Versorgungsunternehmen
- Mitgliedsorganisationen

Im Wesentlichen ist die Lösung für kleine Unternehmen oder Organisationen gedacht, in denen eine zentrale Hauptverwaltung Kampagnen über eine Vielzahl von Benutzerstandorten verwalten muss. Das heißt, wo keine Marketingspezialisten die Kampagnen verwalten und einsetzen, sondern lokale Mitarbeiter.

Welche Vorteile sehen Druck- und Mediendienstleister durch Marketing Automation?

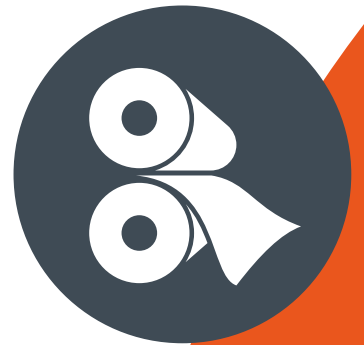
Für Druck- und Mediendienstleister bietet die Verwaltung von Kampagnen für ihre Kunden viele Vorteile. Es ist nicht nur eine geringe Investition und benutzerfreundlich, sondern kann auch über Multi-Channel-Kampagnen neue, profitablere Geschäfte generieren und das Druckvolumen erhöhen.

Noch wichtiger ist jedoch, dass Markomi eine „Bindung“ zwischen dem Druck- und Mediendienstleister und dem Marketingteam schafft und dass durch diesen Mehrwert die Hemmschwelle des Kunden steigt, Druckaufträge an andere Anbieter zu übertragen.

Wovon profitieren Ihre Kunden?

Kunden profitieren von einem optimierten Kampagnenmanagement, da in der Regel mehr Kampagnen gestartet werden und weniger manuelle Eingriffe erforderlich sind, Leads nicht verpasst werden und sich das Marketingteam auf andere Aufgaben konzentrieren kann.

Kleinere Unternehmen ohne spezielle Marketingressourcen können Best Practice-Kampagnen durchführen, um ihre Wettbewerbsposition zu verbessern.





Zusammenfassung

Markomi ist einfach zu verwenden, bietet ein Pay-per-use-Bezahlmodell und ist eine medienübergreifende Plattform mit geringem Risiko.

Nur mit Markomi erhalten Sie:

- a. ein benutzerfreundliches Portal mit vordefinierten Kampagnen
- b. die Bereitstellung von Kampagnen für Händler oder Tochtergesellschaften
- c. vollständige Statistiken zu aktiven Kampagnen
- d. leistungsstarke Tools für die Datenerfassung
- e. kostengünstige und flexible Marketingkampagnen

Neugierig geworden? Besuchen Sie www.markomi.com

Markomi
BUILD. BRAND. GO TO MARKET.





Markomi 
BUILD. BRAND. GO TO MARKET.
www.markomi.com

Ein Service von



KONICA MINOLTA