

Markomi

BUILD. BRAND. GO TO MARKET.



DEMO



**Automatisiertes Marketing für zentralisierte Marken-
und Kommunikationsabläufe**

Ein Service von



KONICA MINOLTA



Herausforderungen

Wenn eine Unternehmensmarke über mehrere Standorte oder Franchise-Unternehmen hinweg geführt wird, kann die Markenkontrolle und Konsistenz sowie die Übersicht über die Marketingkommunikation (Inhalt und Zeitpunkt) zur Herausforderung werden.

Es ist auch eine Herausforderung sicherzustellen, dass die zentralisierte Kaufkraft bei Druckausgaben genutzt wird.

Eine automatisierte Marketinglösung ist eine sinnvolle Antwort auf diese Herausforderungen, allerdings ist der Aufbau eines solchen „Hub and Spoke“-Systems sehr zeit- und ressourcenintensiv, und das System ist oft so komplex, dass es sich nicht für die Verwendung an kleineren Standorten eignet.





Automatisiertes Marketing leicht gemacht

Wäre es nicht schön, wenn das Marketing schnell und einfach automatisiert werden könnte und dann von allen, die etwas Erfahrung im Umgang mit sozialen Netzwerken haben, problemlos verwendet wird?

Dies würde die Rentabilität Ihrer Marketingaktivitäten verbessern und eine vollständige Transparenz und Kontrolle über Ihre Markenkommunikation ermöglichen. Regionale Benutzer können das System schnell annehmen. Kampagnen werden zentral verwaltet und nach Best Practices vordefiniert.



Markomi
BUILD. BRAND. GO TO MARKET.





Vorteile des automatisierten Marketings

Welchen Nutzen erhoffen sich die Anwender vom automatisierten Marketing? Laut einer kürzlich durchgeführten Studie:

86 %

geben an, dass Benutzerfreundlichkeit das wichtigste Kriterium ist

79 %

wünschen sich mehr Kontakte aufgrund des Marketings

76 %

wünschen sich hochwertigere Kontakte

Der benutzerfreundlichen Gestaltung des automatisierten Marketings sollte die höchste Priorität beigemessen werden. Denn so werden sich die Benutzer schneller mit dem System anfreunden und eine größere Zahl der vorhandenen Funktionen nutzen können, was wiederum zu besseren Ergebnissen führt.

Die Workflows sollten vorab so festgelegt werden, dass sie den Best Practices im Marketing entsprechen und die Wirksamkeit des Cross-Channel-Marketings nutzen. Umfassende Marketingmaßnahmen können so problemlos in einer komplexen Unternehmensstruktur verwaltet werden. Zudem werden Maßnahmen wie Lead Nurturing ermöglicht, womit nachweislich die Gewinnung von Kunden aus den Kontakten um 20 % gesteigert werden kann.





So funktioniert Markomi

Markomi ermöglicht den Zugriff auf vordefinierte Kampagnen und bietet Ihnen zudem auch maßgeschneiderte Lösungen.

Die Kampagnen sind ergebnisorientiert, z. B. mit Workflows für die Steigerung der Kundenfrequenz im Geschäft, die Gewinnung neuer Kontaktdaten und die Einbindung von Kunden.

Die Kampagnen müssen lediglich mit dem unternehmenseigenen Look and Feel sowie mit den Handlungsaufforderungen versehen werden. Sobald sie veröffentlicht sind, kann jeder Benutzer an jedem beliebigen Standort über das Internet auf die Kampagne zugreifen, seine eigenen Daten und Kontaktdaten hochladen und sie anschließend versenden.

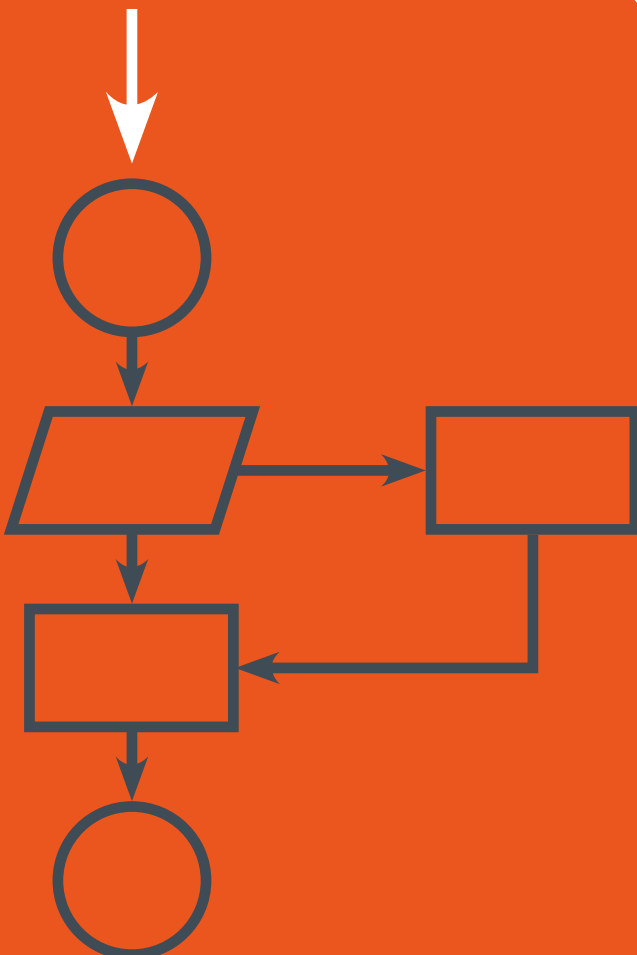
Umfassende Berichte bieten vollständige Transparenz im gesamten Betrieb. So wird etwa ersichtlich, welche Standorte gut funktionieren und die gesamte Kommunikation sowie das System nutzen.

Markomi wurde von Konica Minolta entwickelt.

Besuchen Sie www.markomi.com und registrieren Sie sich schnell und unkompliziert. Sie zahlen nur für das, was Sie nutzen. Eines unserer Teams wird sich mit Ihnen in Verbindung setzen, um Sie bei der Einrichtung zu unterstützen.



Markomi
BUILD. BRAND. GO TO MARKET.



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

Ein Service von



KONICA MINOLTA