

A blurred background image of a busy trade show floor with people walking and colorful directional signs for "Market Place 2", "VIP Lounge", "Press Center", and "Exit".

PiSA sales Marketingmanagement

Boosting für Ihre Marketingkampagnen

Das PiSA sales CRM führt Sie sicher, planmäßig und zielgerichtet durch Ihre Marketingaktionen wie umfangreiche Kampagnen, Vor- und Nachbereitung von Messen und anderen Veranstaltungen oder Ihre Pressearbeit. Sie und Ihr Team haben jederzeit alle Kanäle, alle relevanten Informationen, Meilensteine, Zwischenstände und Kosten im Blick.

Das PiSA sales CRM unterstützt Ihre Kampagnen, indem viele Vorgänge automatisiert und mit Workflows steuerbar sind. In der integrierten Prozessdefinition festgelegte Standardaktivitäten (z.B. Aufgaben oder Termine) sowie Dokumente (z.B. Vorlagen und Werbematerialien) werden für jeden Kampagnenschritt abhängig vom Status automatisch vom System bereitgestellt. Als besonderes Planungswerkzeug für das Marketing bietet Ihnen das PiSA sales CRM einen übersichtlichen Marketingkalender. Durch die intelligente Darstellung der einzelnen Marketingkampagnen und ihrer zugeordneten Aktivitäten behalten Sie jederzeit den Überblick. Neue Veranstaltungen, Publikationen oder Telemarketingaktionen legen Sie einfach per Knopfdruck an. Per Drag-and-drop verschieben und datieren Sie Marketingvorgänge und Aktivitäten.

An allen Marketingvorgängen im PiSA sales CRM können spezifische Kontaktlisten geführt werden. Externe Kontakte (Kunden, Interessenten, Leads etc.) und die für den Ablauf erforderlichen organisatorischen Kontakte (eigene Kollegen, Messebauer, Agenturen etc.) werden separat an der jeweiligen Kampagne verwaltet. Über den persönlichen Teilnehmerstatus externer Kontakte ist jederzeit eine Responsemessung möglich. So können Sie beispielsweise im Veranstaltungsmanagement effizient die Anzahl der angemeldeten Teilnehmer, der unverbindlichen Zusagen oder der Absagen überprüfen.

Spezialisierte, mehrstufige Filter- und Selektions-Tools machen es Ihnen einfach, Zielgruppen zu definieren, die selbst komplexesten Kriterien entsprechen. Darüber hinaus bietet Ihnen das PiSA sales CRM eine umfassende und einfach bedienbare Verwaltung von beliebigen Medien (Digital Assets) wie beispielsweise PDF-Dokumenten, InDesign- oder Photoshop-Dateien, Präsentationen, Videos oder Bildern. So stellen Sie sicher, dass stets die aktuellen Versionen der benötigten Marketingmaterialien zentral und für alle zugriffsberechtigten Mitarbeiter verfügbar sind.

Um physisches Marketing-Equipment wie Konferenzräume, Beamer, Rollups oder mobile Messestände bestmöglich zu verwalten, nutzen Sie die Ressourcenplanung im PiSA sales CRM.

Typ	Name (Speichern als)	Gruppe	Teilnehmerstatus	Fertigstellungsgrad	Position	Kommunikationssprache	E-Mail	Tel. (gesch.)	Notiz
→	Ahrends, Klaus (Hono Gerätebau GmbH)	Kunde	Zusage; festen Termin vereinbart	100 %	Geschäftsführer	Deutsch	ahrends@hono.de	+49 89 4545534	Teilnehmer ...
	Bär, Albrecht (Constructa Schmiertechnik AG)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Geschäftsführer	Deutsch	baer@constructa.com	+49 711 170	
	Baron, Angelika (SWS Anlagenbau AG)	Lead	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Produktentwicklung	Deutsch	baron@sws-anlagen.de	+49 (40) 9259250-5	
	Becker, Günther (Maier Schmiertechnik GmbH)	Kunde	Interesse	50 %	Konstruktionsleiter	Deutsch	becker@maier-schmiertechnik.de	+49 89 275271-10	
	Berghäuser, Ing. (ABPO Service Systeme AG)	Lead	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Service-Techniker	Deutsch	gerghauser@abposervice.com	+49 921 89007-88	
	Beyer, Susanne (ARLAG Turbinen AG)	Kunde	Standbesuch erfolgt/Messebericht erfasst	100 %	Assistentin der Ges	Deutsch		+49 89 70010	
	Blattler, Rolf-Henry (Construct-Consult)	Vertriebspartner	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Marketingleiter	Deutsch	r.h.blattler@msconsult.net	+49 89 84 58 100	
	Boehler, Dr. Ulf (ABPO Service Systeme AG)	Lead	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	IT-Leiter	Deutsch	boehler@abposervice.com	+49 921 89007-88	
	Dr. Müller, Jan (Maier Schmiertechnik GmbH)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %		Deutsch		+49 89 275271-10	
	Fischl, Peter (Infineon Technologies AG)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Geschäftsführer	Deutsch	J.Fischl@infineon-ag.com	+49 89 234-0	
	Fröhlich, Albert (ARLag Turbinen AG)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Prokurist	Deutsch	fruehlich@arlag-turbinen.de	+49 89 70010	
	Funke, Klaus (Maier Schmiertechnik GmbH)	Kunde	Standbesuch erfolgt/Messebericht erfasst	100 %	Einkaufsleiter	Deutsch	k.funke@maier-schmiertechnik.de	+49 89 275271-10	
	Glende, Emily (LTB Glende GmbH Co KG)	Lieferant	Zusage; festen Termin vereinbart	100 %	Vertriebsleiterin	Deutsch	e.glende@ltb-glende.com	+49 5323 6750-0	
	Grade, Steffen (LTB Glende GmbH Co KG)	Lieferant	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Vertriebsmitarbeiter	Deutsch	steffen.grade@ltb-glende.com	+49 5323 6750-0	
	Hügel, Sybille (Arlag Turbinen AG)	Kunde	Zusage; festen Termin vereinbart	100 %	Assistentin der Ges	Deutsch	huegel@arlag-turbinen.de	+49 89 70010	
	Ilme, Evelin (Arlag Turbinen AG)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Studentin	Deutsch	evelin.ilme@arlag-turbinen.de	+49 89 70010	
	Kemmerle, Jürgen (Maier Schmiertechnik Service)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Geschäftsführer	Deutsch	kemmerle@m-services.com	+49 8927 5-27130	
	Kopowski, Kathi (RWP Beratung GmbH)	Kunde	in Veranstaltung aufgenommen	5 %	Geschäftsführerin	Deutsch	kathi.kopowski@rwpconsult.de	+49 30 1400650-33	

Veranstaltungsmanagement

Funktionsumfang des PiSA sales Marketing-Moduls

An allen Vorgängen (Telemarketing, Veranstaltungen und Publikationen) finden Sie im Standard:

- ✓ kampagnenspezifische Kontakt-, Dokumenten- und Aktivitätenverwaltung
- ✓ Anfragenmanagement mit Klassifizierung (Leadmanagement)
- ✓ Budgeterfassung und Kostenabweichung
- ✓ Controlling über Teilnehmerstatus als Meilensteine
- ✓ grafische Auswertung des Teilnehmerstatus als Fortschritt
- ✓ nützliche Checklistenfunktion
- ✓ Responses verwalten, Nachfassaktionen verfolgen
- ✓ Nachverfolgung der aus dem Marketingvorgang resultierenden Geschäftschancen, Angebote und Aufträge
- ✓ Chat-Funktion / Kollaborations-Tool mit Follower-Prinzip direkt im CRM-System

Telemarketing

- ✓ Hinterlegung von frei konfigurierbaren Telefonleitfäden

Veranstaltungen

- ✓ Hinterlegung des Veranstaltungsortes
- ✓ minimale / maximale Teilnehmeranzahl
- ✓ Erfassen der Teilnahmegebühr
- ✓ Hinterlegung von frei konfigurierbaren Messeberichten

Publikationen

- ✓ Unterstützung beliebiger Publikationsarten (Newsletter, Pressemitteilungen, Anzeigen, redaktionelle Beiträge etc.)
- ✓ Responsemessung und -Auswertung von Serienmailings (via Inxmail Professional)

Teilnehmerstatus (Meilensteine)

- ✓ Definition von kampagnen- bzw. veranstaltungsspezifischen Teilnehmerstatus
- ✓ automatische Übergabe und Abfrage von Kampagnen- und Teilnehmerstatus bei Response mit individueller Zuordnung
- ✓ automatische Erstellung eines Kampagnenberichts

Nachfassaktivitäten

- ✓ einfache Erzeugung von Nachfassaktivitäten inkl. Dokumentenanhang
- ✓ verschiedene Typen (Aufgabe, Termin, Telefonat)

Marketingkalender

- ✓ ansprechender Kalender zur Planung von Marketingvorgängen
- ✓ Anzeige der Vorgänge über individuelle Filter (geplante, offene, nach Status usw.)
- ✓ einfache Neuanlage von Marketingvorgängen und Terminen

Keine Mehrfachzuordnung

- ✓ Verhinderung bzw. Kennzeichnung identischer Kontakte bei Mehrfachzuordnung in einer Kontaktliste am Marketingvorgang
- ✓ komfortables Entfernen doppelt zugeordneter Personen oder Unternehmen per Klick

Zielgruppenselektion und mehrstufige Suche

- ✓ getrennte Auswahl von externen Personen, externen Unternehmen und internen Mitarbeitern
- ✓ Filter über nahezu alle Felder und Beziehungen des Systems für die perfekte Zielgruppenselektion
- ✓ mehrstufiges Filtern in speziell für das Marketing konzipierten Ad-Hoc-Listen

Verteilerlisten

- ✓ Erstellen und Verwalten spezifischer, zielgruppenorientierter Verteilerlisten und damit Zuordnen einer Vielzahl an Kontakten per Drag-and-Drop mit einer oder mehreren Verteilerlisten
- ✓ automatisches Auflösen der Verteilerlisten

Serienmails und Serienbriefe

- ✓ Serienmail-/Serienbrief-Vorlagen mit persönlicher Ansprache und Textbausteinen
- ✓ einfache Erstellung von Serienbrief-Vorlagen wie Sie es aus Microsoft Word gewohnt sind
- ✓ automatische Zuordnung aller Kontakte aus dem Marketingvorgang
- ✓ integrierte Fehlerprüfung auf Konsistenz der Kontakte
- ✓ direktes Senden der Serienmail aus dem CRM-System
- ✓ Unterstützung externer Serienmail-Systeme wie z.B. Inxmail Professional

Zentrale Verwaltung von Marketing-Materialien und Equipment

- ✓ zentrale Verwaltung sämtlicher digitaler Marketingmaterialien in beliebigen Formaten (strukturierbar in Mappen und Ordern, inkl. Versionsverwaltung etc.)
- ✓ zentrale Bereitstellung vordefinierter Ordner-/Dokumentstrukturen am Marketingvorgang wie z.B. Powerpoint-, InDesign-, Photoshop- und Word-Vorlagen
- ✓ zentrale Verwaltung von Equipment wie Beamern, Räumen, Rollups oder mobilen Messeständen

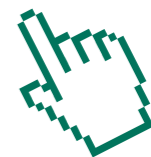
Mitbewerberinformationen

- ✓ Nutzung der zentralen Mitbewerberdatenbank zur Erfassung von Mitbewerberprofilen
- ✓ integrierte Stärken-und-Schwächen-Analyse zur gezielten Ableitung von Marketing-Maßnahmen



Wir beraten Sie gern!

www.pisasales.de



PiSA sales GmbH
Fredericiastraße 17-19
D-14050 Berlin

Tel: +49 (0)30 810 700-0
Fax: +49 (0)30 810 700-99
info@pisasales.de
www.pisasales.de

CRM-Infopaket anfordern:



© 2016 PiSA sales GmbH; Nr. D-11-112463, Version 6
Technische Änderungen vorbehalten. Alle in diesem Dokument aufgeführten Firmennamen und Produkte sind unter Umständen geschützte Marken des jeweiligen Rechteinhabers.