

Sage CRM – Modul Marketing



Professionelle Unterstützung für Ihr Marketing

Die Wichtigsten Funktionen im Überblick

Steuern von Werbemaßnahmen

- Innerhalb einer Kampagne einzelne Aktivitäten in Auftrag geben, Zeitpläne festlegen, Aktionen verfolgen und dabei immer alle Details auf einen Blick vor sich haben
- Einblick nehmen in die Details spezieller Aktionen, einschließlich der Kommunikationsmaßnahmen, Umsatzchancen, Response-Zahlen, des Budgets, der tatsächlichen Kosten und der Listen möglicher Neukunden
- Segmentieren der Zielgruppen (z.B. nach Produktinteressen, Demografie etc.)
- Wertvolle Daten für zukünftige Aktionen erhalten

Segmentierungen und Gruppen

- Erstellen von Kunden- und Zielgruppenlisten mit einfachen Werkzeugen
- Gezielte Botschaften ausgewählten Zielgruppen zuordnen
- Marketinglisten an Microsoft-Excel exportieren, um sie externen Agenturen zur Verfügung stellen zu können

Outbound-Calls managen

- Leicht in jede Marketingaktion zu integrieren
- Ziellisten und Anrufe zuweisen und terminieren
- Zweitanrufe automatisch zu den mit den Zielpersonen verabredeten Zeiten durchführen
- Gesprächsergebnisse speichern und anderen Abteilungen zur Verfügung stellen

E-Mail-Management

- Massen-E-Mails ganz einfach aussenden, inklusive Layouterstellung für HTML-Mails oder Anhänge
- Die durch eine Werbeaktion ausgelöste E-Mail-Kommunikation speichern, sodass die Mitarbeiter jederzeit den Wortlaut der E-Mails einsehen können, die von Kunden oder Interessenten hereingekommen sind

Automatisierte Berichte

- Informationen über den Erfolg von bestimmten Einzelmaßnahmen in Echtzeit abfragen, angefangen bei der Generierung der Adressenliste bis hin zum Vertragsabschluss
- Vertriebsumsätze bestimmten Werbemaßnahmen zuordnen und sofort eine Kosten-Nutzen-Analyse erhalten
- Marketingkampagnen mit benutzerfreundlichen Werkzeugen nach Herkunft der Interessenten analysieren

Verwalten von Interessenten-Kontakten

- Interessenten nach ausgewählten Kriterien für Folgemaßnahmen qualifizieren
- Interessenten nach Prioritäten anordnen, um sicherzustellen, dass keine Chance verloren geht
- Mit Interessenten-Tracking jederzeit über die Entwicklung informiert sein

Listen-Verwaltung

- Zielgruppen-Listen nach ausgewählten Kriterien erstellen, erfolgreiche Listen erneut nutzen oder Listen von Adressenlieferanten importieren
- Dokumente mit Zielgruppen-Listen für den Massenversand verbinden
- Kommunikationsabläufe erstellen und ausgesendete Werbemittel als spätere Referenz abspeichern