

Filialbetreuungssysteme
Database-Marketing
Internet-Verkaufsportale

DIRECT
CENTER
— KNOLL GMBH —



Knoll-*DirectSystems*
Bauen Sie Ihren Vorsprung aus.

www.dcknoll.de

Schnell agieren – Chancen nutzen

Filialbetreuungssysteme

Entlasten Sie Ihre Zentrale – stärken Sie Ihre Standorte

Sie wollen einen starken, einheitlichen Marktauftritt?

Planung und Durchführung von Direktmarketing-Maßnahmen für Filialen werden häufig in den Stammhäusern und Zentralen durchgeführt.

Ihre Standorte und Filialen sollen regional agieren und Akzente setzen?

Jede Region hat Ihre Besonderheiten. Regionale Mitbewerber, Traditionen, Gewohnheiten und Charakter-Eigenschaften der Menschen sind oft ganz unterschiedlich.

Der erfolgreiche „Dialogmanager“ vor Ort geht darauf ein. Er ist Unternehmer vor Ort. Er agiert souverän und führt eigene regionale Direktmarketing-Aktionen durch, um Kunden zu binden, Potenziale zu nutzen und neue Kunden zu gewinnen.

Unsere Lösung: Mit wenigen Klicks zum fertigen Mailing – internetbasierte Filialbetreuungssysteme

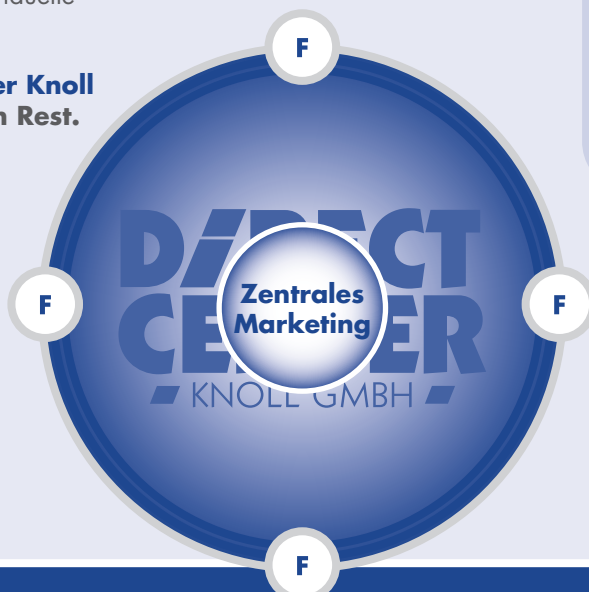
Ihre Zentrale

- legt Gestaltungslinien fest
- gibt Textbausteine, Bilder und Grundelemente für Briefe, Flyer, Infoblätter und Response-Elemente vor
- stellt Ideen und Vorschläge, z. B. für saisonale Aktionen, zur Verfügung

Ihre Filialen

komponieren in wenigen Schritten individuelle Mailings.

Direct Center Knoll erledigt den Rest.



Schritt 1:

Bestandteile auswählen

Ihre Filiale meldet sich online an und stellt die Mailingbestandteile (Flyer, Brief, Response-Element etc.) aus der vorgegebenen Liste zusammen.



Schritt 2:

Elemente gestalten

Ihre Filiale wählt Bilder, Textbausteine und Angebotsvarianten aus und ergänzt individuelle Texte. Es wird sofort eine Voransicht zur Korrektur generiert. Letzte Änderungen werden durchgeführt und das Mailing wird freigegeben.





Die Herausforderung:
Marken stärken – regional agieren!

Kernaussagen und Markenwerte sollen in jeder Aktion einheitlich kommuniziert werden. Corporate Design und Key-Visuals müssen erhalten bleiben. Zugleich sollen die zentralen Einheiten entlastet werden, um Freiräume zu gewinnen. Mitarbeiter in den Filialen sollen sich auf den Verkauf konzentrieren und zugleich aktiv regionales Marketing betreiben. Direct Center Knoll möchte Ihnen die Arbeit erleichtern.

Vertriebskanal Internet – erschließen Sie sich die enormen Chancen zur Kundenbindung, Kundengewinnung und Umsatzsteigerung – **ohne eigene Logistik!**

NEU: E-Commerce im Full-Service aus einer Hand

Outsourcing für Ihr Online-Geschäft!

Die Basis: **Ihre Online-Strategie**

Zusammen mit Ihnen prüfen wir, welche Produkte Sie welchen Zielgruppen online anbieten. Gemeinsam legen wir fest, welche Vertriebskanäle im Internet genutzt werden sollten.

Ihr perfekter Auftritt auf dem Internet-Marktplatz: Der Shop sollte nicht nur über Ihre eigene Seite erreichbar sein, sondern ebenso über Seiten von Anbietern mit ergänzenden Angeboten!

Die Realisierung: **Wir richten Ihren Online-Erfolg ein**

Auf Basis der Online-Strategie entsteht Ihr Shop bis zur Einbindung in die Webseiten im Komplettservice: Artikel werden eingestellt, Zahlungssysteme werden eingebunden, Funktionalitäten getestet. Abläufe werden festgelegt und die Logistik im Hintergrund wird detailliert geplant.

Der Service: **Online-Geschäft betreuen und weiterentwickeln**

Wir kümmern uns für Sie um:

- Bestellannahme
- Warenlagerhaltung
- Warenversand
- Retourenbearbeitung
- Inkasso
- Nutzung der Adressen für weitere Marketing-Aktionen
- Durchführung von E-Mailings an Ihre Newsletter-Interessenten
- Anreicherung von Shop-Kundenadressen um weitere Informationen
- Auswertung von Besuchs- und Käuferstatistiken.
- Nutzung der Informationen für die Sortimentspflege und Erschließung weiterer Vertriebskanäle, z. B. über Partner-Websites.



Schritt 3: **Adress- und Zielgruppen selektieren**

Sie laden Ihre Adressen, z. B. als Excel-Datei, auf unseren Server oder wählen die Zielgruppe aus dem von uns verwalteten Adressbestand Ihrer Datenbank aus.



Schritt 4: **Termin festsetzen**

Nun geben Sie noch den Versandtermin vor und lehnen sich entspannt zurück.

Direct Center Knoll übernimmt

Adressprüfung, Dublettencheck, Portooptimierung, Druck und Personalisierung auch für kleine Auflagen, Kuvertierung und Postauflieferung, Response-Bearbeitung, Fulfillment und Datenbankpflege (auf Wunsch).

Ihr Motor für erfolgreiche Dialoge



Database-Marketing mit Ihrem Direct Center Knoll

Wir entwickeln ein Konzept für Ihre Datenbank und bauen sie auf. Wir pflegen die Adressdaten und liefern Ihnen wertvolle Statistiken für Erfolgskontrolle und Optimierung.

Zentrale Datenbank – zentrale Pflege
Datenpflege, Verwaltung und Adressmanagement bei uns oder in Ihrem Hause.

Oder: Internetbasierte ASP-Lösung
Ihre Vertriebsmitarbeiter arbeiten online in der Datenbank: Einfaches, dezentrales Kontakt- und Adressmanagement – **ideal für Filialorganisationen und Vertriebsteams!**

Merkmale & Vorteile

- + Immer aktuelle und korrekte Adressen – Ihre Basis für individuelle Ansprache.
- + Vernetzung von E-Mail-Marketing und klassischem Printmailing ist möglich.
- + Auswertungen und Statistiken – Ihr Marketing- und Management-Cockpit.
- + Schnelle und treffsichere Selektionen – Sie sparen Produktions- und Portokosten und erhöhen die Response-Qualität.
- + Individuelle Filialkonzepte für Ihr erfolgreiches regionales Marketing.
- + Einbindung Ihrer Händlerorganisation – stärken Sie Ihre Handelspartner.

Statistik & Auswertung

- Ihr Dialogmarketing-Cockpit – schnelle Auswertungen für Erfolgskontrolle und Optimierung zu
- Responsequoten
 - Erfolgsfaktoren
 - Markt- und Zielgruppen
 - Marktsegmentierungen
 - Kauf- und Reaktionsverhalten

Vernetzte Leistungen –
das Power-Paket für Kundengewinnung und Kundenbindung:
Database-Management, Filialbetreuungssystem und Internet-Verkaufsportal aus einer Hand. Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Präsentationstermin.

Schritt für Schritt zur individuellen Datenbank

Grobkonzeption

Ihre Anforderungen heute und in Zukunft

Feinkonzeption

- Datenbankstruktur festlegen
Definition von Selektionsmöglichkeiten, Statistiken und Auswertungen
Berücksichtigung von Schnittstellen zu weiteren Systemen:
- DV Lösungen bei Ihnen im Haus
 - Filialbetreuungssystem
 - Internet-Verkaufsportal
 - Newsletter-Anmeldung
 - Nutzer- und Zugriffsberechtigungen

Lösung & Software-Entwicklung

- Standard-Software
- Individual-Lösung

Testphase

- Prüfung aller Funktionalitäten
- Start der Lösung mit einer Pilotgruppe
- Berücksichtigung von Änderungen

Realisierung

Einspeisen von bestehenden Informationen, Kontaktdaten, Responsewerten, Drittdaten (z. B. von Kundenkarten-Dienstleistern)

Selektionen

Zielgruppen-Auswahl nach: Regionen, Reaktionen, Kontaktstufen, Umsatz, Produktaffinität etc.